

# Databronnen zijn onmisbaar voor een creditmanager

03-11-2018

Een goede creditmanager geeft advies aan sales en het management. Om tot een gefundeerd advies te komen kan een creditmanager informatie uit verschillende databronnen halen. Denk hierbij aan een CRM-systeem, marketing data, een ERP-systeem, website data en social media. Deze databronnen zijn onmisbaar, maar waarom precies? Wat kan een creditprofessional met deze data?

## Waarom zijn databronnen onmisbaar?

Databronnen zijn onmisbaar om juiste conclusies te kunnen trekken over het aantrekken van nieuwe klanten en het geven van krediet aan bestaande klanten. Dit klinkt vanzelfsprekend. Veel bedrijven vragen dan ook om precisiewerk als het gaat om hun data-invoer. Toch schuilt er een gevaar als er wordt vastgehouden aan oude beslissingsmodellen of data niet juist in de systemen staat.

Een eerder gemaakte conclusie gemaakt op oude en mogelijk minder precieze data hoeft namelijk niet meer accuraat te zijn. Beoordeel daarom uw database om de staat ervan te bepalen. Houd in uw beslissingsmodel rekening met de fouten die uw database bevat. Accountmanagers zijn namelijk niet altijd allemaal even netjes in het invullen van alle gegevens over een klant.

## Hoe perfect moeten databronnen zijn?

Het is helaas onontkoombaar om een feilloze database te hebben. Kleine foutjes in uw data-invoer sluipen er beslist in. Toch blijft er vaak voldoende bruikbare informatie over. Een perfecte datahuishouding om met data-analyse te starten en conclusies te trekken is dus niet noodzakelijk, maar wel aan te raden.

Het is natuurlijk wel belangrijk dat u weet welke fouten er worden gemaakt. Dit zal namelijk uw inzicht op de uitkomst beïnvloeden. Ook is het niet per se nodig om honderden bronnen te analyseren. Het meest belangrijke is dat uw uiteindelijke analyse klopt.

Eerder schreven we al een artikel over vijf relevante databronnen. Belangrijke databronnen voor een creditmanager binnen een bedrijf zijn:

- Social media gegevens
- Website data
- ERP-systeem
- Marketing data
- CRM data

Wat doet u met de opgedane inzichten?

Het analyseren van databronnen levert u nieuwe inzichten op. Het zal u helpen als u deze inzichten in kaart brengt en hier een advies uit kunt vormen. Met een model op basis van historische data kunt u kijken naar eventuele trends. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat bedrijven met contracttype A vaker grotere bestellingen plaatsen in de zomer terwijl bedrijven met contracttype B alleen product X bestellen.

Met een model kunt u dus voorspellingen doen en zo de productie en bezetting aansturen. Ook kunt u gaan inschatten hoe groot het risico is op het uitblijven van een betaling van een bepaald type klant. Nieuwe marktinvloeden kunnen er wel voor zorgen dat uw model minder accuraat is. Het is dus belangrijk dat u uw model regelmatig controleert en eventueel bijstelt.

Partner van creditmanagers

Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso in Utrecht werkt dagelijks samen met creditmanagers van overheden en bedrijven. Door onze nuchtere aanpak op incasso kunnen wij u van concrete adviezen voorzien. Daarnaast kunnen wij een benchmark of audit uitvoeren op uw debiteurendossiers. Neem gerust contact met ons op voor een vrijblijvende afspraak.

