

## Klanten groeperen = winst verhogen

26-1-2018

De economie draait lekker en dus staat er in ieder management rapport een groeidoelstelling. Personeel moet efficiënter gaan werken, de uitgaven worden nogmaals kritisch onder de loep genomen en voor marketing wordt er een extern bureau ingehuurd. Allemaal knoppen waaraan u kunt draaien om uw groeidoelstelling te behalen. Veel bedrijven vergeten echter één knopje.

## Klanten indelen aan de hand van betaalgedrag

Het klinkt misschien te eenvoudig, maar om de winst te verhogen kunt u ook eens met andere ogen naar uw klanten kijken. We hebben het dan echter wel over de gezichtspunten van een creditmanager. Binnen een bedrijf is vaak alles erop gericht om zoveel mogelijk te verkopen of diensten te verlenen. Verliezen op debiteuren worden dan als ondernemingsrisico voor lief genomen.

Dat is vaak onnodig en iets wat in het hele bedrijf zou moeten leven. Modern credit control verhoogt de winst. Door klanten te groeperen kunt u vrij eenvoudig uw winst verhogen. Dit noemen we customer scoring.

## Scoor met klantenscores

Uw bedrijf wil klanten zo goed mogelijk van dienst zijn en ook zoveel mogelijk service bieden. Is het dan niet ideaal als binnen het bedrijf iedereen weet welke klanten het beste zijn voor het bedrijf? Daarin speelt tijdige betaling en zekerheid dat er geen betalingsproblemen zullen optreden ook een belangrijke rol.

## Klanten indelen

Om aan de slag te gaan met customer scoring moet u beschikken over de juiste data. Maak een lijst met klantnamen, personeelsgrootte en het betaalgedrag. Zodra u deze gegevens heeft kun u ze in een raster gaan zetten. Onderaan deze blog ziet u een voorbeeld van zo'n raster. Door dit te maken weet sales dus precies op welk type bedrijf

zij zich moeten richten.

Laat de kennis van de creditmanager op dit punt niet onbenut. Houd de administratie altijd goed in de gaten en zorg ervoor dat het personeel weet wat u als bedrijf van een klant kunt verwachten. Op die manier kunt u optimale service verlenen en zorgt de tevredenheid van klanten ervoor dat de bedrijfswinst mogelijk omhoog gaat. Dat houdt in dat modern credit control de winst verhoogt.

## Modern credit control

De focus van de creditmanager of debiteurbeheerder is in eerste instantie gericht op het tijdig en efficiënt innen van de vorderingen. Er kunnen echter grote voordelen worden behaald door betere samenwerking met andere afdelingen. Door credit control ook meer te betrekken bij klantacceptatie in een vroeg stadium kunnen er betere beslissingen worden genomen op dit punt. Het is belangrijk om samen te werken met verkopers en op die manier zo efficiënt mogelijk met de klant om te gaan. Dit is niet alleen prettig en voordelig voor de klant zelf, maar ook voor uw bedrijf.

## Niet betalende klant?

Heeft u vragen of te maken met een niet betalende klant? Neem gerust contact met ons op. Wij gaan de onbetaalde factuur graag voor u innen.



**Groote bedrijf**

	A1	A2	A3
Betaalgedrag	B1	B2	B3
	C1	C2	C3



Willems  
gerechtsdeurwaarders&incasso