

Persoonlijk contact met debiteur vergroot incassoscore

15-3-2019

U bent continu bezig met de zakelijke belangen van uw bedrijf: hoe staat het met de cashflow? Hoeveel openstaande rekeningen zijn er nog? Hoe kunt u deze sneller incasseren? Bij lang openstaande facturen staan de medewerkers van Willems Incasso u uiteraard graag bij, maar wist u dat u een hoger incassoresultaat kunt bereiken met een kleine gedragsverandering bij uzelf? Een verandering die wel tot een 20% hogere incassoscore kan leiden! In dit blog lichten we dit graag toe.

U kent de verhalen vast wel: meerdere klanten betalen niet. U heeft al meerdere malen herinneringen en aanmaningen gestuurd, maar zowel een reactie als een betaling blijven uit. Wat doet u nu? Schakelt u een gerechtsdeurwaarder in of gooit u het eens over een andere boeg? Uit onderzoek en ervaring blijkt dat persoonlijk contact kan leiden tot een aanzienlijk hoger incassoresultaat. Gewoon even bellen en dan is het opgelost? Voor bijna 20 procent van alle onbetaalde rekeningen blijkt dat inderdaad het geval.

Omdenken: doe het eens heel anders

Veel bedrijven laten het bij de standaard herinneringen en aanmaningen voordat zij een incassobureau inschakelen om een openstaande rekening te innen. Dat is ook precies wat de debiteur van u verwacht wanneer hij een rekening onbetaald laat: een brief heeft een vrij anoniem karakter. Door persoonlijk contact op te nemen voor u een herinnering of laatste aanmaning verstuurt, geeft u uw bedrijf letterlijk een stem en voelt de klant zich persoonlijk aangesproken.

Daardoor zal hij eerder tot betaling overgaan. Bovendien krijgt u tijdens een persoonlijk telefoongesprek snel een helder beeld van de financiële situatie van uw debiteur: u kunt samen naar een oplossing zoeken, bijvoorbeeld in de vorm van een betalingsregeling. Vaak kan het ook zijn dat de debiteur de factuur gewoonweg niet voorbij heeft zien komen.

Tips voor een persoonlijke benadering

Er zijn verschillende mogelijkheden als het gaat om persoonlijk contact met uw debiteuren. Daarom geven we een paar tips die u

kunt gebruiken. Voor u is het een kleine moeite, maar wel eentje die betaalde facturen oplevert!

- Bel particulieren niet alleen tijdens kantooruren. Het kan immers gebeuren dat iemand overdag aan het werk is. Juist deze groep klanten is vaak 's avonds en in het weekend beter bereikbaar.
- Naast een persoonlijk telefoongesprek kunt u ook telecommunicatie zoals SMS, WhatsApp en eventueel spraakberichten inzetten om met uw klant in contact te komen.
- Maak het uw debiteur gemakkelijk door een iDeal betaallink te sturen via e-mail, een SMS-bericht of in een e-mail.

Openstaande factuur uit handen geven

Heeft u een debiteur diverse brieven gestuurd en daarna telefonisch contact opgenomen, maar blijft de betaling uit? Stuur ons dan uw factuur en wij gaan direct voor u aan de slag om deze te incasseren. Natuurlijk doen we dit met respect en op een nette manier.