

Zes elementen van slim creditmanagementbeleid

03-11-2017

Slim beleid voeren inzake creditmanagement garandeert een gezonde groei van uw onderneming. Door voldoende en juist om te gaan met de geldstromen in uw bedrijf, kunt u gaan innoveren en uitbreiden. Hoe pakt u als creditmanager dit slim aan en wat is hiervoor nodig? Wij geven u zes belangrijke elementen voor een slim creditmanagementbeleid.

1. Lange termijn klant

Het binnenhalen van een klant is leuk, maar het gaat al snel om de korte termijn. Het is juist de bedoeling dat een klant ook op lange termijn producten of diensten bij u afneemt. Zet met uw sales team in op duurzame betrekkingen en maak uw klant koning.

2. Samenwerking tussen finance & sales

Hoe beter partijen met elkaar samenwerken, hoe groter de kans op financieel succes. Schuif als creditmanager regelmatig aan bij het marketingteam of overleg regelmatig met de buitendienst inzake het binnenhalen van klanten die daadwerkelijk geld opleveren.

3. Iedereen is verantwoordelijk voor de facturatie

Klanten dienen tijdig hun facturen te voldoen. Natuurlijk is het de taak van de financiële afdeling om dit in de gaten te houden, maar afdelingen kunnen elkaar daarbij helpen. Bovendien ontlast dit tevens de werkzaamheden van de creditmanager.

4. Benut zoveel mogelijk bronnen

Hoe meer inzage u heeft in de stabiliteit en liquiditeit van uw klanten, hoe beter de financiële positie van uw bedrijf of organisatie. Risico's zijn namelijk gemakkelijker in te schatten. Durf ook afscheid te nemen van klanten.

5. Maak profielen van uw klanten

Deel al uw klanten op in profielen. Klanten zijn namelijk niet hetzelfde. De ene klant heeft meer waarde dan de andere klant. Daarmee creëert u meer inzicht voor uzelf. Hoe belangrijker een klant is, hoe meer tijd en aandacht deze nodig heeft.

6. Klachten zijn waardevol

Niet ieder bedrijf kan even goed omgaan met klanten. Toch zijn het juist klachten die de zwakke plekken tonen van een onderneming. Behandel klachten daarom als waardevol en zie het als iets waarvan u kunt leren.

Creditmanagement ondersteuning

Heeft u als creditmanager behoefte aan advies en ondersteuning? Neem contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken.