

Zzp'ers doen te snel zaken met iedere klant

09-11-2018

Ondernemers hebben passie en een onuitputbare drive om te groeien. Er is tegenwoordig wel iedere week een congres of seminar over hoe u succesvol kunt worden als zzp'er. Als u niet groeit als ondernemer dat hoort u er haast niet meer bij. Om te kunnen groeien heeft u klanten nodig.

Het is dus heel verleidelijk om met iedere organisatie en instelling zaken te gaan doen. Wij zien veel zzp'ers die iedereen als klant aannemen. Is dit slim? Nee, een zzp'er doet er goed aan kritisch te kijken met wie hij of zij zaken doet. In dit artikel leggen we uit waarom wij dit advies geven.

Niet iedereen moet u als klant willen

Te snel zaken doen met een prospect, het kan vervelende problemen met zich meebrengen. Vooral als een klant weigert om na afloop de nota te voldoen. Soms doet u als zzp'er te snel zaken met een klant, bang om inkomsten mis te lopen of bang om nee te zeggen. Bij het uitblijven van een betaling loopt u echter alsnog geld mis en u heeft voor niets gewerkt. Vermijd daarom veel voorkomende denkfouten bij niet-betalende klanten en haal uw voordeel uit onderstaande praktische tips.

1. Iedereen is welkom

Het is misschien wel de grootste denkfout van ondernemers: met iedereen zaken doen. Zeker als het een bekende Nederlander is, bent u ongekend blij, want dit is natuurlijk goed voor uw naamsbekendheid. Totdat een klant niet betaalt. Toets een nieuwe klant daarom altijd op zijn kredietwaardigheid vóór u een dienst of product levert. Een creditcheck is niet duur en heeft u vaak al dezelfde dag in huis. Niet iedereen mag zomaar uw producten of diensten kopen.

2. Een mondelinge overeenkomst is voldoende

Het maken van alleen mondelinge afspraken zorgt vaak voor veel frustratie als er een conflict ontstaat. Dit is vooral het geval bij

onverwachte of bijkomende werkzaamheden. Er zijn niet altijd afspraken over gemaakt, of ze staan niet vast op papier. In een eventueel juridisch vervolgtraject heeft u zonder schriftelijke afspraken geen houvast. Zorg daarom dat u alles op papier of per e-mail vastlegt.

3. Te laat factureren

Factureren moet u zo snel mogelijk doen, het liefst zelfs op dezelfde dag dat u een product of dienst heeft geleverd. Hoe langer u wacht, hoe groter de kans dat u een klant te laat of helemaal niet betaalt. Richt verder uw debiteurenbeleid zo in, dat u de klant niet uit het oog verliest.

Zorg ervoor dat u na 14 of 30 dagen een reminder krijgt om een klant te bellen als de betaling nog niet binnen is. Veel zzp'ers accepteren langere betaaltermijnen, maar vergeten dat hun kosten ook gewoon doorlopen. U bent geen bank, dus zorg ervoor dat klanten gewoon binnen de afgesproken termijn betalen.

4. Niet-betalende klanten zijn een ondernemersrisico

Niet-betalende klanten worden door zzp'ers te vaak gezien als een 'gewoon' ondernemersrisico. Wat als 5% van al uw opdrachten niet worden betaald? Op een werkweek van 40 uur is dat 2 uur. Doe dat maal 52 weken, is 104 uur, wat weer neerkomt op 13 werkdagen! Oplopende betaalachterstanden zorgen echter alleen maar voor problemen. U kunt er zelfs failliet door gaan. Accepteer ze daarom niet en ga voor een strak en effectief debiteurenbeleid. Wees ook niet bang om een dossier uit handen te geven als een klant echt niet wil betalen. Willems Incasso uit Utrecht kan u daarbij helpen. Dien uw factuur online in.

5. Door een klant te dwingen, raak ik hem kwijt

Als zzp'er bent u al snel geneigd om een niet-betalende klant vooral niet achter zijn broek te zitten. Dit doet u vooral uit angst om een klant kwijt te raken. Rustig wachten tot een klant betaalt, is geen optie. De kans is aanwezig dat een klant helemaal niet betaalt, dus zit er bovenop. Blijf contact houden en stop de werkzaamheden, indien een factuur niet tijdig bij u binnen is. Informeer waarom een klant de nota niet voldoet en schakel zo nodig een incassobureau in om een vriendelijke brief te schrijven.

Incassobureau voor zzp'ers

Een eigen bedrijf vanaf zolder of aan de keukentafel beginnen klinkt zo mooi, maar maak duidelijk afspraken met klanten over het betalen van hun rekeningen. Laat ze desnoods vooraf betalen. Onthoud goed: 'Niet iedereen is uw klant'. Als u al merkt bij de intake dat een klant niet voldoende geld heeft, vraag dan om een voorschot of neem afscheid en ga werken voor een klant die uw diensten en producten wel kan betalen.

Als u een debiteur heeft die zijn rekeningen niet wil betalen, neem dan contact met ons op en wij gaan voor u incasseren! Via onze website kunt u direct uw factuur online indienen. Wij gaan dan binnen 24 uur voor u aan de slag.