



Quais as melhores práticas em termos de prevenção de incobráveis?
Que medidas deve implementar para prevenir o não recebimento
de uma fatura por parte de um cliente?
A resposta a estas questões está nestes conselhos práticos!

#01

VERIFIQUE A IDENTIDADE DO SEU CLIENTE



Assegure-se que está a relacionar-se com uma empresa verdadeira; normalmente a folha de carta com imagem oficial é um bom indicador, e todos os documentos que tenha em sua posse devem ter o nome da empresa.

#02

REÚNA AS MELHORES INFORMAÇÕES COMERCIAIS ANTES DE CONCEDER UM CRÉDITO



Verifique a solvabilidade dos seus compradores e não hesite em requerer mais informações, mesmo que básicas. Está neste momento em posse da informação necessária para melhor avaliar o risco que recai sobre essa transação.

#03

PROCURE QUE AS SUAS CONDIÇÕES GERAIS DE VENDA SEJAM VALIDADAS E FIRMADAS



Solicite a aceitação e assinatura das suas condições gerais de venda antes de iniciar qualquer relação comercial.

#04

ARQUIVE TODOS OS COMPROVATIVOS DA SUA ATIVIDADE



Ordens de encomenda ou confirmações de encomenda (com aviso de receção), emissão de livranças aprovadas, correspondência trocada...

#05

DEFINA AS CONDIÇÕES E LIMITES DE CRÉDITO APROPRIADOS



Um conhecimento aprofundado da atividade e de solvabilidade dos seus clientes, permite-lhe definir as condições e limites de crédito apropriados. Defina claramente as condições de pagamento e comunique-as aos seus clientes.

#06

IMPLEMENTE UM CONTROLO RIGOROSO DOS SEUS CRÉDITOS



Assegure-se que têm um procedimento de controlo de créditos bem documentado, monitorize frequentemente as suas contas a receber e o indicador Prazo Médio de Pagamento, e defina com precisão as etapas e as pessoas necessárias para o controlo dos créditos.

#07

COMUNIQUE REGULARMENTE



Seja cortez, profissional e perseverante para preservar o mais possível a relação que tem com o seu cliente. Mantenha o contacto e os prazos que tenha fixado.

#08

SEJA PROACTIVO



Não deixe que uma fatura fique por vencer. Entre em contacto com o seu cliente antes do prazo limite de pagamento para garantir que ele não tem nenhum problema nem reclamação para lhe apresentar.

#09

REAJA DE IMEDIATO



Se um pagamento tarda a acontecer, contacte logo que possível o seu cliente para tentar, de viva voz, que os compromissos sejam assumidos. Defina um plano periódico de cobrança e apresente-o por correio e por telefone.

#10

RECORRA A ESPECIALISTAS EM RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS



Esgotadas todas as tentativas de pagamento, peça a intervenção, sem mais atrasos, de profissionais especializados na recuperação de créditos. Uma empresa especializada nestes serviços maximiza consideravelmente as suas hipóteses de recuperação.



#01



Aumentar as vendas com segurança e de forma estratégica, considerando a otimização da gestão dos atuais clientes e a expansão junto de novos clientes.

#02



Aprovar os limites de crédito com maior celeridade, para não perder oportunidades e rentabilizar os seus negócios.

#03



Manter cash-flow & rentabilidade, ao mitigar o risco de incumprimento no pagamento das suas vendas a crédito.

#04



Conhecer melhor os seus clientes e potenciais clientes, para prevenir perdas e antecipar surpresas.

#05



Aumentar o capital disponível (e por vezes a melhores taxas), face à segurança de conversão das suas vendas a crédito em ativos realizáveis.

#06



Oferecer condições mais competitivas no exterior, para poder vender mais nos mercados internacionais, com o suporte da informação necessária ao sucesso dos seus negócios.

#07



Aumentar a eficácia do seu departamento de crédito, com o recurso a uma equipa especializada na prevenção e recuperação de créditos.

#08



Gerir a concentração de risco, com uma monitorização constante dos seus parceiros de negócio.

#09



Otimizar o relacionamento com os clientes, garantindo as melhores condições de crédito e posicionando-se de forma mais competitiva no mercado.

#10



Dormir descansado, sabendo que os seus riscos estão cobertos e os seus pagamentos garantidos.

Saiba mais através do serviço:



(+351) 211 164 221
cosec@cosec.pt



www.cosec.pt