

DEBITEURENBEHEER

Voor een goed debiteurenbeleid te voeren zijn de navolgende punten van belang

Algemeen

- Zorg dat er bekend is hoeveel klanten en hoeveel omzet per klant is.
- Check regelmatig middels krediet inforapporten de klanten
- Weet wat het uitstaand saldo per klant is
- Krijg inzicht in de gemiddelde betalingstermijn van de klanten
- Maak een verdeling van het klantenbestand naar kredietrisico
- Tracht voor zover mogelijk de klant persoonlijk te kennen
- Registreer alle persoonlijke zaken van de klant
- Weet wat het aantal en bedrag van ter incasso gegeven zaken
- Ken het bedrag van oninbare vorderingen

Prospectfase

- Zorg dat uw verkopers regelmatig actuele lijsten of bestanden krijgen
- Maak een analyse van uw klantenbestand en zoek naar doelgroepen. Goede betalers
- Richt uw marketing activiteiten juist op die doelgroepen

Acceptatiefase

- Zorg voor actuele Algemene Voorwaarden
- Zorg dat de klant ze krijgt voor de koop
- Bevestig altijd schriftelijk een opdracht
- Zorg dat alle afspraken en toezeggingen schriftelijk worden vastgelegd
- Discutabele omzet wordt het vurigst verdedigd

Facturatie

- Zorg dat snel en foutloos wordt gefactureerd
- Zorg dat er inzicht is en houdt in de factuurdata en betaaltermijnen
- Zorg dat u geïnformeerd wordt omtrent wijzigingen bij uw klanten

Incassofase

Wacht niet te lang We gaan volgens het navolgende plan werken

- na vervaldatum factuur
- 1e dag herinnering (briefpapier opdrachtgever)
- 4^e dag 1^e call naar klant (KHCM)
- 10^e dag aanmaning + kosten € 27,50 (KHCM)
- 14^e dag 2^e call naar klant (KHCM)
- 21^e dag ingebrekestelling (KHCM)
- 24^e dag 3^e call naar klant(KHCM)
- 27^e dag Overleg opdrachtgever
- 31^e dag vordering naar KHCM Incasso

