

De ultieme starters gids:

De beginnersgids voor credit management software



Inhoud



Introductie

Credit managementsoftware is in sommige organisaties snel de norm aan het worden om basisprocessen te automatiseren, de administratieve last voor medewerkers te verlichten en de best mogelijke service te blijven bieden

Maar voor organisaties die momenteel handmatige processen gebruiken, is de wereld van credit managementoplossingen waarschijnlijk onbekend. Deze whitepaper bespreekt de basisprincipes van credit managementsoftware, hoe jouw organisatie deze kan gebruiken en welke voordelen deze technologieën bieden.



Wat is credit management en **wat doet het?**

Credit managementsoftware is een categorie softwareoplossingen die credit managementworkflows prioriteren en stroomlijnen en die veel van de dagelijkse taken van het credit managementteam voorbereiden en/of uitvoeren. Credit managementsoftware kan worden geïntegreerd in een organisatie en (deel uitmaken van) haar andere softwaresystemen.

De software wordt gebruikt om de efficiëntie van de credit managementfunctie te verbeteren, zodat medewerkers tijd vrijmaken om zich te concentreren op complexe taken met een hoge prioriteit. Tegenwoordig gebruiken organisaties credit managementsoftware om klanten een betere ervaring te bieden, relaties te verbeteren en zo klantbehoud te garanderen.

Verschillende mogelijkheden

Credit managementsoftware kan een grote verscheidenheid aan credit managementfuncties omvatten, waaronder:

- Debiteurenbeheer
- Rapportage
- Klantsegmentatie
- Scoren
- Krediet toewijzing
- Klachtenbeheer



Het doel van de software is om een maximum aan informatie binnen handbereik te brengen van het credit managementteam, ongeacht de taak, in elk stadium van de betalingscyclus. Door veel van deze alledaagse functies te automatiseren, maakt credit managementsoftware tijd vrij voor het personeel op de afdeling, zodat zij hun tijd aan prioritaire zaken kunnen besteden.

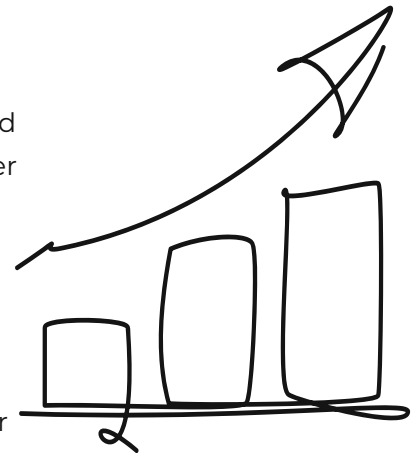


Waarom neemt de vraag naar credit management software toe?

In de afgelopen jaren hebben we een groeiende vraag naar creditmanagement gezien als gevolg van een aantal belangrijke factoren: economisch herstel, internationale handel, meer concurrentie en klantrelaties en financiële motivatie.

Relaties met klanten en financiële motivatie

Klanten zijn veel meer geneigd om hun relatie met organisaties voort te zetten als de service bevredigend is. Als een klant eenmaal is weggejaagd door slechte service, is het erg moeilijk om de schade te herstellen zonder financiële kosten. Slechte klantenservice kost bedrijven 75 miljard dollar per jaar. Uiteindelijk is het duurder om een nieuwe klant aan boord te halen dan om een bestaande klant te behouden. Bestaande bedrijven profiteren van het economisch herstel in belangrijke wereldmarkten, terwijl er wereldwijd steeds meer nieuwe bedrijven bijkomen. De verbeterende economische vooruitzichten betekenen dat bedrijven weer groeien na de wereldwijde financiële crisis en dat hun activiteiten en klantrelaties daardoor complexer worden. En in sommige gevallen heeft de aanhoudende onzekerheid geleid tot een focus op liquiditeit, waardoor kredietbeheer belangrijker is geworden.



Internationale handel

Internationale handel is in toenemende mate de norm voor organisaties, maar naarmate grensoverschrijdend werken gebruikelijker wordt, worden er nog meer lagen van complexiteit aan de mix toegevoegd. Uiteenlopende regels en zakelijke etiquette, maar ook eenvoudige barrières zoals taal en valuta, zorgen ervoor dat de handel meer tijd en operationele kosten met zich meebrengt en dat de orderportefeuilles van bedrijven gevuld raken.

Grotere concurrentie

Groeiende en steeds meer geglobaliseerde markten zorgen ook voor meer concurrentie tussen organisaties. Hierdoor is er nog meer nadruk komen te liggen op de kwaliteit van de klantenservice. En aangezien sommige verticale markten al werken met kleine marges die steeds meer onder druk komen te staan, telt elke betaalde factuur.



Credit management software **optimaal benutten**

Het gebruik van credit managementsoftware is allemaal goed en wel, maar het is voor organisaties van vitaal belang om te begrijpen hoe ze er het meeste uit kunnen halen om waarde toe te voegen.

Integreren met systemen van derden

Creditmanagement moet samenwerken met andere functies binnen de organisatie om ervoor te zorgen dat klanten de best mogelijke ervaring krijgen. Een klant heeft immers niet alleen te maken met het credit managementteam, maar ook met verkoop en marketing, klantenservice en klachten. Het is dus logisch dat de software die in de verschillende gebieden van het bedrijf wordt gebruikt, ook samenwerkt. Door credit managementsoftware te integreren met andere systemen kunnen organisaties voorkomen dat gegevens tussen systemen moeten worden gedupliceerd of dat gegevens moeten worden geïmporteerd en geëxporteerd. Het feit dat informatie automatisch kan worden gedeeld, betekent natuurlijk ook dat iedereen toegang heeft tot de meest recente gegevens, waardoor de hele organisatie up-to-date blijft en volledig op de hoogte is van de behoeften van elke klant.

Dichter bij de klant

Hoe groter de betrokkenheid van de klant bij het creditmanagement, hoe beter. Elke klant moet de vrijheid hebben om de informatie die je over hem opslaat in te zien en waar nodig bij te werken of te corrigeren. Het registreren van hun eigen facturen geeft je klanten ook een gevoel van controle. Dit kan ook helpen om het aantal geschillen te verminderen, omdat de klant de mogelijkheid heeft om het credit managementproces in elke fase te volgen.

Door hen een zekere mate van eigenaarschap over hun eigen informatie te geven, veranderen ze van klant in partner en verandert de dynamiek van elke interactie. Het zou weleens een belangrijke factor kunnen zijn in het verhogen van de klanttevredenheid en het aanmoedigen van terugkerende klanten.

Gebruik binnen de organisatie

Door de debiteurenadministratie in de hele organisatie te integreren, krijgt elke functie toegang tot relevante klantinformatie als en wanneer ze die nodig hebben. Dit helpt weer bij het ontwikkelen van een klantgerichte cultuur waarin iedereen in de organisatie een 360-graden beeld van elke klant kan krijgen. Verkoopteams moeten bijvoorbeeld op de hoogte zijn van het gedrag van klanten om ervoor te zorgen dat ze zich op de juiste prospects richten en de juiste stappen ondernemen om hen effectief te bereiken. Op dezelfde manier moet je organisatie op de hoogte zijn van lopende klachten, omdat dit van invloed is op de vraag of er contact moet worden opgenomen met klanten die niet betalen. Waar de informatie ook vandaan komt, door het allemaal op één plek te zetten kun je je beter inleven in de klant - wat zal leiden tot betere service en retentie.



Voordelen van credit managementsoftware

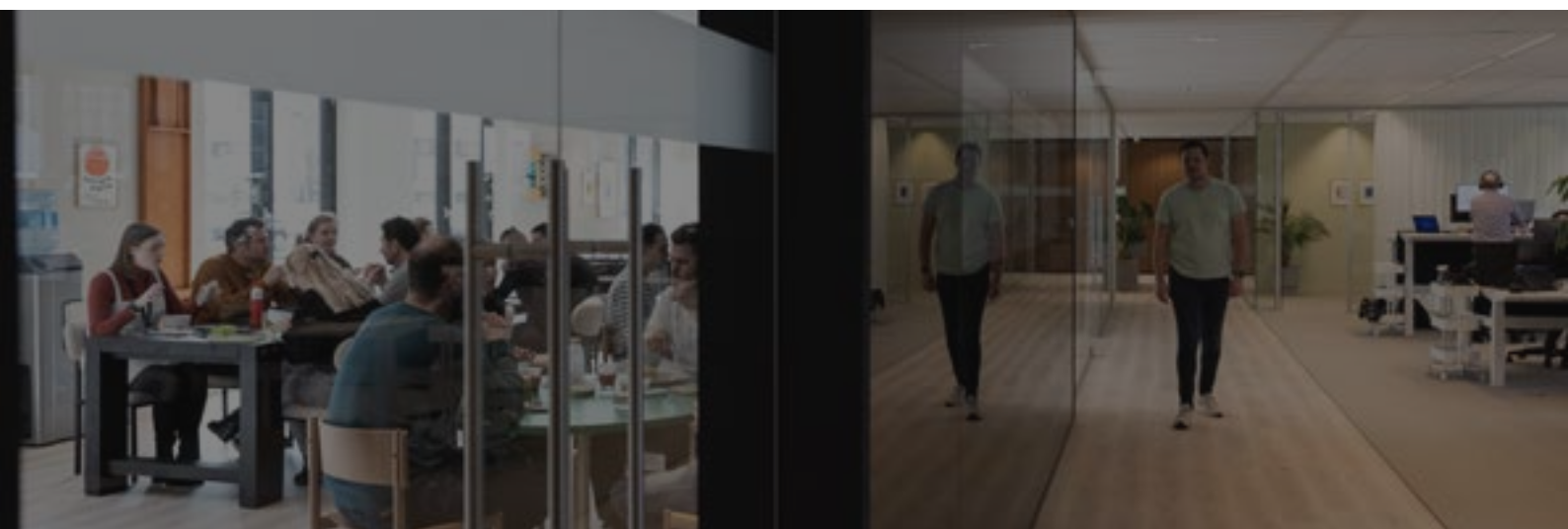
Het gebruik van credit managementsoftware biedt organisaties een aantal voordelen ten opzichte van handmatige processen: verbeterde efficiëntie, beter cashflowbeheer en maximaal inzicht.

Efficiëntie

Er worden gemakkelijk grote hoeveelheden tijd en middelen verspild aan het invoeren van gegevens, het afstemmen van facturen en een aantal andere dagelijkse taken. Door deze eenvoudige en voor de hand liggende processen te automatiseren, kun je de efficiëntie van je credit managementfunctie aanzienlijk verbeteren, waardoor zij meer tijd overhouden om zich te richten op bedrijfskritische en prioritaire taken die het hoogste rendement opleveren.

Beter cash flow management

Het uiteindelijke doel van credit managementsoftware is om bedrijven te helpen sneller betaald te krijgen. Door tijd vrij te maken voor communicatie met klanten en andere taken, en zelfs door de klant meer controle te geven om zijn eigen betalingen te beheren, kunnen organisaties de kans vergroten dat ze volledige betaling ontvangen op de vervaldatum. Dat verbetert op zijn beurt de liquiditeit en stelt bedrijven in staat om hun cashflow beter te beheren.



Maximaal inzicht

Organisaties hebben een zo volledig mogelijk inzicht in het gedrag van hun klanten nodig om de best mogelijke producten en diensten te kunnen aanbieden. Daarvoor moeten ze grote hoeveelheden gegevens kunnen vastleggen en interpreteren. Credit managementsoftware maakt uitgebreide gegevensvastlegging mogelijk - gecombineerd met geavanceerde analyses, die de hele organisatie waardevolle informatie kunnen bieden voor de toekomst.

Analyse van deze gegevens zal duidelijk maken op welke gebieden de processen moeten worden verbeterd om de onderliggende prestaties te verbeteren. Verbeterde rapportage is een ander product van de software, waardoor belanghebbenden op betere manieren hun waarde kunnen aantonen.



Ga aan de slag!

Credit managementsoftware maakt creditmanagement eenvoudiger en efficiënter, niet alleen voor organisaties, maar ook voor hun klanten. Het voegt ook waarde toe aan je activiteiten en verbetert de klantervaring, waardoor de onderlinge relaties verbeteren.

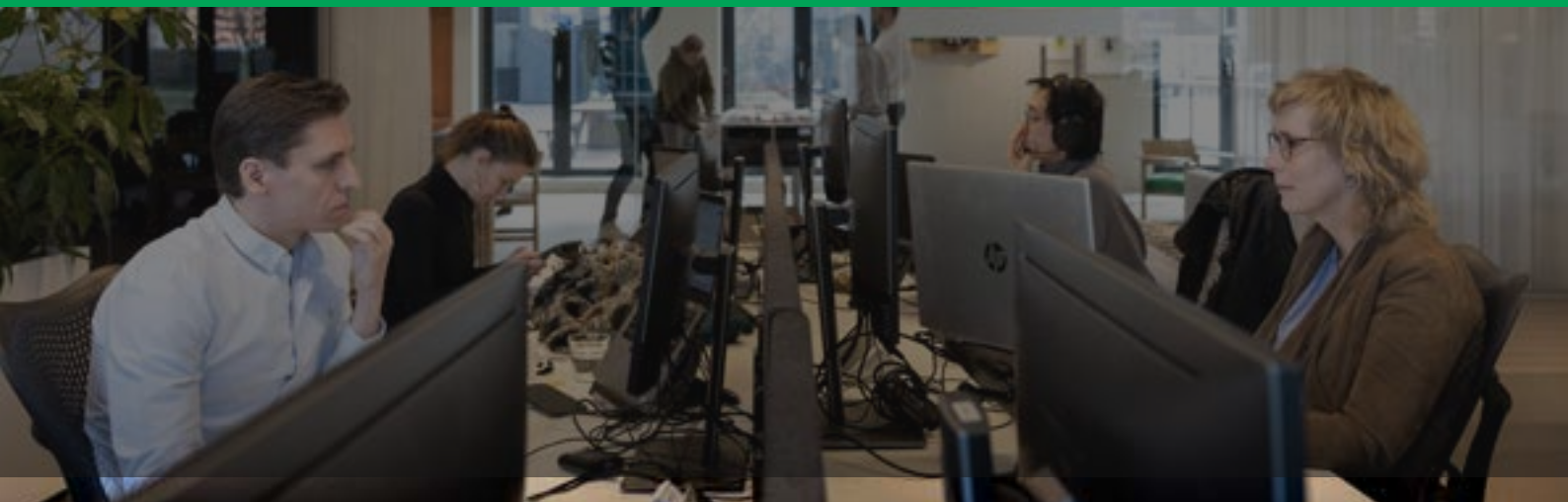
Onguard biedt een geïntegreerde aanpak met geavanceerde en uitgebreide functies, waardoor elke organisatie een sterke positie inneemt door volledige gegevens vast te leggen die vervolgens door verschillende functies kunnen worden geraadpleegd en geanalyseerd. Het biedt ook zelfbedieningsfuncties die klanten betrokken houden.

Bij het kiezen van credit managementsoftware is het belangrijk om de multifunctionele oplossing te vinden die past bij de behoeften van de verschillende functies binnen je organisatie, waardoor de efficiëntie wordt gemaximaliseerd en tegelijkertijd de klantervaring wordt geoptimaliseerd.

Over Onguard

De missie van Onguard is om bedrijven financieel gezond te maken. Wij helpen je betaald te krijgen, en sneller betaald te krijgen, want een betere cashflow leidt tot een verbeterde winstgevendheid. Onze credit management oplossingen combineren interne en externe gegevens om een grondig inzicht te krijgen in het betalingsgedrag van debiteuren. Zo kun je financiële risico's identificeren, beoordelen en beheersen en slimmer en zorgvuldiger communiceren over onbetaalde facturen. Wat leidt tot snellere betalingen, minder afschrijvingen en lager klantverloop.

Onguard is een Visma-bedrijf met meer dan 30 jaar ervaring in het faciliteren van geoptimaliseerd werkkapitaal door middel van slim credit management. Bottom line, wij bieden waardevolle tijd met jouw klanten door het afhandelen van de dagelijkse activiteiten.



Vragen?

Heb je vragen over deze oplossing of over hoe je het credit managementproces binnen jouw organisatie kunt optimaliseren? Neem dan contact met ons op, we helpen je graag verder.

Bel ons:

+31 (0) 88 256 66 66

+44 (0) 20 396 683 24

E-mail ons:

contact@onguard.com

Copyright © Onguard. Alle rechten voorbehouden.

De informatie in dit rapport is met zorg samengesteld. Desondanks wijst Onguard iedere aansprakelijkheid af voor de gevolgen van onvolledigheid of onjuistheid van de informatie in dit rapport