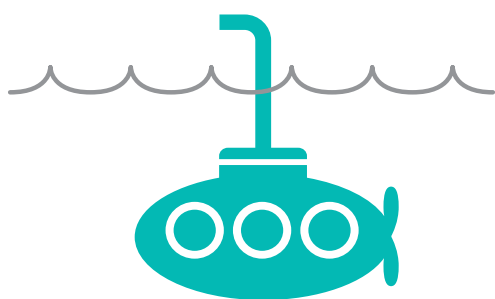


Øk likviditeten og reduser risikoen for tap

Alle selskap behøver stabil betalingsevne. For å sikre god likviditet er du som selskap avhengig av å få betalt i tide. Her gir vi deg 9 nyttige tips til hva du selv kan gjøre for å sikre dine inntekter.

Ønsker du en kostnadsfri kredittopplysning?

Send en mail til sales@creditsafe.no med kode "Likviditet" så sender vi deg en kostnadsfri kredittopplysning.



Velg riktig betalingsmåte

1 Ta en kredittopplysning og velg riktig betalingsmåte. Er kunden kredittverdig så tilby gjerne standard betalingsbetingelser. Hvis kunden er ny eller du er usikker på betalingsevnen så kan du gi kortere betalingsfrist, be om forskudd eller sikkerhet.

Reager raskt

2 Send fakturaen så raskt som mulig etter levering. Dersom kunden ikke betaler til forfall, ta kontakt med dem umiddelbart. Gjennom en personlig kontakt kan du få en forklaring på hvorfor betalingen uteblir.

Send færrest mulig purringer

3 Ved uteblitt betaling send kun det antall purringer som loven krever, evt send kun inkassovarsel. Dersom kunden vet at du sender flere purringer øker sjansene for at betalingen uteblir. Krev forsinkelsesrente og purregebyr.

Enkel faktura

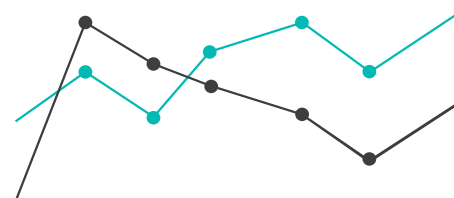
4 Design din faktura slik at den er enkel å forstå. Det hele starter med riktig navn på kunden, navn på bestiller, god varebeskrivelse, riktig beløp og tydelig betalingsfrist.

Fakturarutine

5 Fakturerer du dine kunder hver måned? Gjør det til en rutine å sende fakturaen samme dato hver måned. Dette gir forutsigbarhet. Gjelder ikke store enkeltsalg.

Vårdugnad

6 Kontroller samtlige kunders tidligere betalingshistorikk og ranger hvordan de betaler. Revider kredittpolicyen og betalingsbetingelsene. I tillegg kan eksternt informasjon vaskes på og kombineres med intern erfaring for et bedre beslutningsgrunnlag.



Spør dine kunder

7 Når du registrerer en ny kunde pass på å stille noen spørsmål som du trenger til din kredittvurdering. Denne informasjonen kan bli verdifull når betaling uteblir.

Inkasso

8 Inkasso kan noen ganger være eneste løsningen for å få betalt. Gi kundene en sjanse til å forbedre seg, men lag en betalingsplan. Når avtalen ikke opprettholdes så send kravet til inkasso. En god inkassorutine gir et viktig inntrykk av din bedrift.

Kjenn dine kunder

9 Det er en god rutine å alltid kredittvurdere nye kunder. Den økonomiske situasjonen kan raskt endre seg og du bør derfor overvåke kunder med løpende kredittlimit slik at du raskt kan unngå eller redusere tapene.