



۶ راه بهبود وصول مطالبات

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در تمام کسب و کارها موضوع وصول مطالبات در تمام چرخه تسویه حساب اثرگذار است. اگر به موقع وصول نکنید، نمیتوانید برای مشتری جنس را به موقع تامین کنید، به موقع بفروشید و به موقع توزیع کنید. عدم وصول مطالبات مناسب یکی از دلایل ورشکستگی در فروش است.

برای وصول مطالبات بهتر، با اعتماد به نفس کامل قیمت محصول یا خدمت خود را به مشتری اعلام کنید. اگر تعارف کنید یا با تردید قیمت را بیان کنید، مشتری شک می کند که آیا شما به محصولاتتان اعتماد دارید یا نه! بنابراین مشتری را از دست می دهید و او از رقیب شما خرید می کند.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.



اهمیت وصول مطالبات

همان طور که در ابتدای مطلب اشاره کردیم، نداشتن سیستم درست برای وصول مطالبات، علت اصلی ورشکستگی برخی از کسب و کارها است. اگر بخواهید فروش و سودآوری خوبی داشته باشید، باید وصول و تسویه خوبی داشته باشید.

در ادامه به ۶ روش برای بهبود وصول مطالبات کسب و کارها می پردازیم.

۱. اعتبار سنجی و دسته‌بندی مشتری

مشتریان خود را بر اساس میزان خرید، نحوه پرداخت و تعداد دفعات خرید دسته‌بندی کرده و با این روش میزان ریسک خود را در وصول مطالبات پایین بیاورید. زمانی که با مشتریان جدید و قدیم به یک روش برخورد شود و اعتباری برای مشتریان قدیم خود قائل نشوید، با مشکل مواجه شده و ریسک بالایی را متحمل خواهید شد.

خیلی از کسب و کارها به یک مشتری جدید که هنوز خریدی انجام نداده و اعتباری ندارد، حجم زیادی از کالا تحویل می‌دهند که در دراز مدت باعث ایجاد بدهی معوقه مشتری و زیان دهی کسب و کار شما می‌شود.

۲. ارزیابی مشتریان

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

خيلي از کسب‌وکارها روش صحيح و درستي از ارزيابي مشتريان ندارند. وقتي از ارزيابي مشتريان صحبت به ميان مي‌آيد، صرفاً به استعلام گرفتن از بانک بسنده مي‌کنند که اين روش خيلي مطمئن نيست. خيلي از افرادي که قصد کلاهبرداري دارند به اين روش آگاه هستند و مستندسازي انجام مي‌دهند. از روش هاي ارزيابي مشتريان مي توان به موارد زير اشاره کرد:

- مالک يا مستأجر بودن طرف مقابل

- سن مشتري

- مجوز کسب و فعاليت

- تاريخ کسب مجوز و مدت زمان سابقه کاري

۳. قانون ۳۰، ۳۰، ۴۰ در وصول مطالبات

در فروش مخصوصاً فروش‌هاي پروژه‌اي بايد ۳۰٪ مبلغ را به صورت نقد، ۳۰٪ را حين انجام کار و ۴۰٪ باقي مانده را بعد از اتمام کار و قبل از تحويل کالا دريافت کنيد. قراردادي را بين خود و مشتريانتان بنويسيد و سعي کنيد قرارداد دائمي باشد.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



۴. آموزش وصول مطالبات به تیم فروش

زمان تسویه تنها جایی است که نباید تعارف کرد. نیروی فروش شما باید محکم و با اعتماد بنفس بالا قیمت را به مشتری اعلام کند. مشتری زمانی اعتماد و اطمینان می‌کند که خیلی محکم و بدون تعارف قیمت به آن‌ها اعلام شود.

۵. اصل فراتر از انتظار را فراموش نکنید.

ذهن انسان فاصله اعداد را کم می‌کند. زمانی که شرایط پرداخت را می‌پرسد، پرداخت نقدی را اعلام کرده و ناخودآگاه ذهن به سمت نقد پرداخت کردن می‌رود.

روش دیگر در بهبود وصول مطالبات این است که گاهی با یک پیشنهاد جذاب می‌توانید تسویه را نقدی انجام دهید، مثلاً ارائه یک خدمتی که برای شما هزینه بالایی ندارد، اما برای مشتری جذاب است.

۶. فروش بیشتر

اگر تعداد مشتریان زیاد باشند، قدرت تسویه حساب شما بیشتر می‌شود و زمانی که فروشی نداشته باشید، قدرتی هم ندارید و با هر روشی تلاش می‌کنید مشتری را راضی نگه دارید. افزایش فروش، دامنه مشتریان و برند در تسویه حساب بسیار تأثیرگذار و مهم است.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.