

چک لیست اقدامات لازم به منظور افزایش امکان وصول حسابهای مشتریان

متأسفانه این امری اجتناب ناپذیر است که شرکت شما با مشتریانی روبه رو خواهد شد که پرداخت خود را انجام نمی دهند. در واقع می توانید مطمئن شوید که برخی از مشتریان شما حسابهای خود را هرگز به موقع پرداخت نخواهند کرد. اقدامات زیر می تواند احتمال وصول حسابهای شما را افزایش دهد.

□ تا حد امکان مبلغ پرداختی را نقداً از طریق کارتهای اعتباری در خواست کنید.

□ با ارائه تخفیف برای پرداختهای به موقع و یا پرداخت در یک دوره زمانی مشخص، می توانید مشتریان خود را برای پرداختهای زودتر تشویق کنید. برای مثال می توانید ۲ درصد تخفیف برای مشتریانی که به جای سی روز در عرض ده روز پرداختهای خود را انجام می دهند، در نظر بگیرید. و با لحاظ کردن بهره یا هزینه برای پرداختهای معوقه، مشتریان را بر عدم تاخیر در پرداخت صورت حسابها تشویق کنید اما قبلاً با وکیل خود درباره قوانین رایج در این خصوص مشورت کنید.

□ ملاقاتهای شخصی با مشتریان خود در ارتباط با حسابهای معوقه داشته باشید. یا در صورت امکان با ایشان در این خصوص هنگامی که با شما دیدار می کنند، صحبت کنید.

□ در صورتی که امکان ارتباط مستقیم با مشتری برای گفتگو در خصوص حسابهای معوقه وجود نداشته باشد، با ایشان تماس تلفنی برقرار کنید .

□ اگر گفتگوی مستقیم با مشتری عملاً امکان پذیر نباشد، برای او یک سری نامه های جدی " یادآوری " ارسال کنید، اگر چه مبلغ طلب نسبتاً کم باشد. اولین نامه می تواند به سادگی یک یادآوری دوستانه باشد. نامه دوم کمی موکد ، و سومی، آخرین نامه می تواند یادآوری قبل از اقدام قانونی باشد.

□ اگر در وصول حساب ها موفق نشدید یا انجام آن زمان زیادی را می طلبد، از دفاتری که عامل جمع آوری حسابهای معوقه می باشند استفاده کنید. این دفاتر معمولاً درصد قابل توجهی از مبلغ را به عنوان حق الزحمه در خواست می کنند.

□ اگر فکر می کنید مبلغ مورد ادعا کمتر از هزینه های احتمالی برای حل مسئله از طریق مراجع ذیصلاح یا شورای حل اختلاف خواهد بود، از آن صرف نظر کنید.

□ اگر مبلغ طلب شما بیشتر از هزینه های احتمالی برای حل مسئله از طریق مراجع ذیصلاح باشد، از وکیل خود برای وصول آن کمک بخواهید.