

# 9 dicas para melhorar a gestão de crédito do cliente

Você conseguiu um novo cliente com grande potencial. Porém, 90 dias depois, você está esperando o pagamento da fatura e pensando se ele de fato virá. Esse cenário parece familiar?

Atrasos de pagamentos, acontecem com uma frequência alarmante – minimizar essas ocorrências é crucial para a saúde financeira da sua empresa. **Como mitigar este risco?**

Leia nossas 9 dicas abaixo.

## Dica 1

Pesquise sobre seus clientes antes de assinar contratos

## Dica 2

Registre os termos e condições com clareza

## Dica 3

Certifique-se de que os clientes assinem os recibos correspondentes a produtos e serviços

## Dica 4

Emita a fatura juntamente com a entrega.

## Faturas Atrasadas \*

30 DIAS

50%

60 DIAS

45%

90 DIAS

35%

\* <http://www.pymnts.com/news/2015/fundbox-majority-of-smb-s-impacted-by-late-payments/>

## Dica 5

Ligue para os clientes na data do vencimento das faturas ou antes

## Dica 6

Implemente um processo para alertar o cliente

## Dica 7

Registre e comunique o seu processo para a organização como um todo

## Dica 8

monitore as informações financeiras de seus clientes regularmente, sem viéses

## Dica 9

Adote metas e ações ambiciosas para cobrança e recuperação

## Falências



1/5

das falências de pequenas e médias empresas ocorrem devido a clientes que não pagam suas faturas no vencimento

Ao empregar práticas de gestão de crédito efetivas, você pode ajudar o seu negócio melhor gerir a receita.

No entanto, mesmo a estratégia mais prudente não é capaz de eliminar todos os riscos. Felizmente, há uma ferramenta que pode ajudar com isto – o seguro de crédito. Uma seguradora de crédito partilha informações aprofundadas sobre a saúde financeira dos seus compradores e oferece cobertura em caso de perdas inesperadas.

Faça o download da nossa lista completa de práticas de gestão de crédito [aqui](#), ou saiba mais sobre o seguro de crédito acessando [www.eulerhermes.com.br](http://www.eulerhermes.com.br)