

Graydon Klantacceptatie- analyse

Zorg voor een optimaal
klantacceptatiebeleid



Als u uw klantacceptatiebeleid geautomatiseerd laat verlopen, heeft u vooraf goed nagedacht over de parameters die u mee wilt laat wegen in de beslissing. Toch is het goed om af en toe terug te kijken op deze instellingen. Kunnen kleine aanpassingen ervoor zorgen dat uw klantacceptatiebeleid nog beter wordt? Met de Graydon Klantacceptatie-analyse kijkt u terug op uw eigen klantacceptatiebeleid en identificeert u eenvoudig aanpassingen om uw beleid te optimaliseren.

Hoe werkt de Klantacceptatie-analyse?

U accepteert of weigert uw klanten op basis van vooraf ingestelde parameters. De uitkomst van iedere check is een beslissingsvoorstel op basis van variabelen die u persoonlijk heeft ingesteld: uw zakenrelatie wordt afgewezen, geaccepteerd onder bepaalde voorwaarden of geaccepteerd zonder voorwaarden. Hierdoor verloopt uw acceptatieproces snel en overzichtelijk.

Toch weet u nooit zeker of u de parameters wel ideaal heeft ingesteld. Bent u niet te voorzichtig geweest in uw instellingen, of juist te ruim? Heeft u klanten geweigerd die, achteraf, een prima (financiële) status blijken te hebben? Of heeft u juist klanten geaccepteerd die zich niet aan hun betaalverplichtingen kunnen houden?

Met de Graydon Klantacceptatie-analyse controleert u beslissingen van toen met de kennis van nu. U evalueert hiermee uw eigen klantacceptatiemodel en optimaliseert deze voor toekomstige beslissingen.

Realiseer uw groeiambities door een optimaal klantacceptatiebeleid

Heeft uw onderneming een grote groeiambitie? Neem dan een ingecalculereerd hoger foutmarge, waardoor afschrijvingen iets hoger worden, maar ruimschoots worden overschreven door de extra omzet die u hiermee kunt realiseren.

Met de Graydon Klantacceptatie-analyse

- ✓ Krijgt u inzicht in niet-geaccepteerde klanten en afschrijvingen die voorkomen zijn
- ✓ Krijgt u inzicht in de potentiële omzet van nieuwe klanten
- ✓ Krijgt u inzicht in de kwaliteit van uw belangrijkste saleskanalen
- ✓ Evalueert u uw klantacceptatiebeleid
- ✓ Krijgt u advies met betrekking tot het aanpassen van uw klantacceptatiebeleid



Meer informatie

Wilt u weten hoe u uw klantacceptatiebeleid verder kunt optimaliseren? Neem dan vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie over de Graydon Klantacceptatie-analyse.

Heeft u nog vragen?

U kunt ons telefonisch bereiken op **020 567 99 50**
of per mail naar verkoop@graydon.nl.