

10

SINAIS DE QUE SEU CLIENTE NÃO VAI PAGAR

Toda vez que uma empresa concede crédito ao seu cliente, existe a chance da dívida não ser paga. **Alguns de seus clientes estão exibindo qualquer um dos sinais abaixo?**

1

Pagamento atrasado

Seu cliente está tentando mudar os prazos de pagamentos ou deixando de cumprir com as condições de crédito? É provável que o fluxo de caixa dele esteja com problemas.

2

Decisões de crédito questionáveis

O seu cliente acabou de realizar uma super venda para um comprador suspeito? Fique atento! Se o seu cliente não exerce uma política de crédito séria, esse risco pode se tornar seu.

3

Novos processos financeiros

Seu cliente está a procura de novos financiamentos ou mudando de banco? Se sim, eles podem estar fazendo isso porque seu banco atual não está mais concedendo crédito. Tenha mais cautela nas próximas negociações.

4

Desculpas desculpas, desculpas

Desculpas atrás de desculpas e o não cumprimento dos prazos de pagamento, geralmente, indicam que os problemas estão a caminho.

5

Aumento de verificação

Se o seu cliente estiver recebendo constantes verificações de crédito de diversas instituições financeiras, isso pode significar que sua empresa pode estar com problemas para pagar seus fornecedores ou está desesperada para cobrir perdas.

6

Estranhos comportamentos de compra

Se o cliente começar a comprar de forma diferente do padrão ao qual estava habituado, aumentando ou diminuindo suas compras de forma drástica em um curto período de tempo, questione-se sobre as razões por trás desta mudança.

7

Danos de reputação

Tem notado um aumento em más notícias ou reclamações nas redes sociais ou em sites de avaliação? Se um cliente mostra sinais de má prestação de serviço isso pode sinalizar problemas.

8

Pedidos recorrentes de extensão

Você está recebendo frequentes pedidos para extensão de prazo de pagamento? Uma extensão única é normal, mas se está se tornando um padrão, isso pode significar o indício de não pagamento.

9

Sob Nova Direção

Mudanças incomuns na administração podem sinalizar um problema no horizonte. Preste atenção às mudanças que não parecem alinhadas com o histórico anterior, especialmente se elas trouxerem uma oferta de reestruturação.

10

Sem retorno

Ninguém atende? Um problema. Se um cliente não entrar em contato com você após várias tentativas de contato, é hora de agir.

Quanto antes você agir, melhor.

Fale conosco hoje e descubra mais sobre como evitar problemas antes que estes comecem.



EULER HERMES