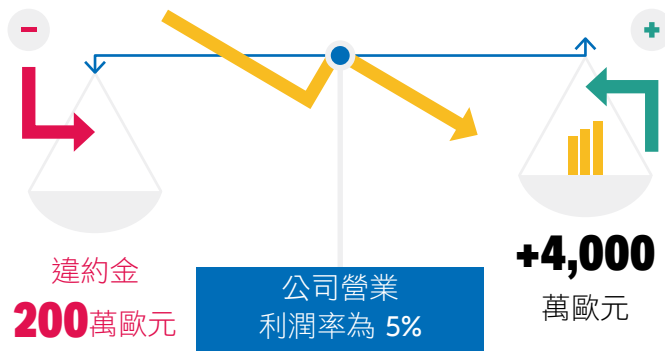


選擇合適客戶的 五條黃金法則

企業的本能就是落實創業精神，並不斷尋找新市場以及可獲利的新產品線。在成長型市場的選擇上，經濟及市場狀況固然必須考量，客戶的素質亦足以決定能否成功進入新市場。



選擇了不合適的客戶，影響可能很嚴重。



企業的營業利潤率若為 5%，則額外收入須有 4,000 萬歐元（外加管銷費用）才能抵銷 200 萬歐元的違約，縱未造成周轉危機，至少也已構成壓力。

雖然地理位置的優劣與您的風險偏好亦有影響，但請謹記，壞產業裡也有好公司，好產業裡亦有壞公司——這也是選擇合適客戶的黃金法則。

1 考量距離、能見度及認知程度

風險及獲利成長，取決於自己與客戶間的距離；這除了指涉實質距離的遙遠或鄰近，也可能是指授信時間的長短。提升對於客戶的能見度及認知，也能降低風險。

2 考量所有角度

進入未知領域之前，第三方的意見助益良多。為了建立獲利穩健的持久關係，您需要 DSO 等資料和合作夥伴網絡，並且需要了解當地市場的背景與即時資訊，確保自身風險水準合乎業務目標。

3 投資情報

在財務評等之外，尚須評估潛在客戶是否具備與您相符的業務策略及文化。您的財務團隊至為關鍵，因為他們可以利用買方分析擬定信用限額及價格折讓，協助獎勵優秀客戶，並淘汰失色的客戶。

4 尋找線索

您的潛在買方是否具備信用保險在內的任何類型風險保障？研究表明，備有風險保障的公司獲利能力更強，部分是因為他們更能承擔較高預期風險，而這也是公司治理強而有力的可信指標，以及管理風險的預警系統。

5 從長計議

您最了解的客戶，就是最好的客戶。往來時間越久，越了解雙方業務的優勢及需求，提供彈性及延長期限的意願就越大——尤其是在客戶透過任何信用保險安排設法爭取融資的情況下。