

RozważnaFirma

System Zarządzania Należnościami

Automatyczny monitoring faktur

w systemie Rozważna Firma



Spis treści

1. Wstęp - Pierwsze spotkanie z monitoringiem faktur.
2. Pierwsze kroki w monitoringu - od czego zacząć?:
 - ustawienia monitoringu
 - dodawanie pierwszych kontrahentów
 - przypisanie pierwszych scenariuszy
 - co zobaczą w systemie, co się będzie działo od tej pory
3. Bieżące działanie w monitoringu:
 - aktualizacja stanu faktur
 - aktualizacja danych klientów i dodawanie nowych
 - na co zwracać uwagę i co kontrolować
 - dokupowanie abonamentów
4. Co dalej?



Wstęp

Pierwsze spotkanie z monitoringiem

**Co to jest? Jak działa?
Przed wszystkim PO CO TO komuś?**

Największy problem małego przedsiębiorcy, który zdecydował się na sprzedaż z odroczonym terminem płatności to...

**brak systematyczności i konsekwencji w codziennej
praktyce biznesowej.**

Niestety, prowadząc firmę bardzo często brakuje nam tych dwóch cech – zawsze znajdują się zadania pilniejsze, ważniejsze, wymagające podjęcia decyzji właśnie w tej chwili.

Dlatego właśnie wymyśliliśmy system monitoringu faktur, automat przypominający z realną konsekwencją Twojemu klientowi o konieczności zapłaty za zaległe faktury. Oczywiście za Twoją wiedzą i pod Twoją kontrolą, niemniej czas, jaki musisz poświęcić na przypomnienie o fakturach to raptem 15 minut... tygodniowo! O dowolnej porze. Wtedy, gdy Tobie to pasuje.

No dobrze, a co to jest ten monitoring faktur?

Zadaniem monitoringu faktur jest automatyczne wysyłanie grzecznych i rzeczowych przypomnień o konieczności dokonania zapłaty do Twoich Klientów.

**System wykorzystuje w tym celu 3 kanały komunikacji:
e-mail, telefon komórkowy i telefon stacjonarny.**

Robi też kilka innych, pożytecznych rzeczy, ale o tym trochę później.

Jak działa monitoring?

Aby uruchomić monitoring potrzebujesz:

- przynajmniej jednego kontrahenta z fakturą na odroczony termin zapłaty,
- „namiar” na kontrahenta - na pewno posiadasz jego numer telefonu, może także adres e-mail?

Wszystko, co musisz zrobić to wgrać fakturę (faktury) do systemu albo wprowadzić ją ręcznie, wybrać odpowiedni scenariusz i uruchomić usługę. **Proste prawda? Telefon, e-mail, faktura i już możesz działać!** Następnie pozostaje tylko sprawdzać, czy należność została uregulowana, a gdy to nastąpi, oznaczyć to w systemie. W międzyczasie, system sam będzie wysyłał powiadomienia do kontrahenta, w zależności jak zdecydowałeś – mailem lub sms-em, lub jednym i drugim. Kontrahent będzie otrzymywał przypomnienia nie częściej niż raz na tydzień, a treść wiadomości będzie się zmieniała wraz z upływem czasu. **Zasada jest prosta i uczciwa: im większe opóźnienie kontrahenta, tym bardziej stanowcza komunikacja.** Jednak zawsze uprzejma i nie naruszająca Twoich relacji z kontrahentem. To dla nas świętość.

Zero windykacji - tylko rzeczowe przypomnienia. System przez większość czasu wysyła wezwania w Twoim imieniu.

Rodzaje wezwań są szczegółowo opisane w sekcji wyboru scenariusza.

Pierwsze kroki w monitoringu

Od czego zacząć?

Przed wszystkim - od założenia konta. Rejestracja w systemie Rozważna Firma nie jest skomplikowana, jedyna różnica z typowymi kontami internetowymi, to konieczność przesłania przez Ciebie skanu decyzji o naddaniu numeru REGON lub NIP przez właściwy urząd (takiego z pieczętkami). Nie złość się na nasz formalizm, masz taki dokument, dostałeś go, gdy zakładałeś firmę. Taki dokument masz tylko Ty i dzięki temu tylko Ty założysz konto na swoją firmę. My dzięki temu jesteśmy spokojniejsi, że nikt nie podszywa się pod Ciebie. Dlatego zawsze weryfikujemy użytkowników.

Gdy masz już konto, możesz zacząć od tego, co dostałeś od nas w prezencie:

pakiety Free, a więc 15 darmowych powiadomień miesięcznie do Twoich kontrahentów.

Na początek to może wystarczyć. Jeśli system Ci się spodoba, masz więcej kontrahentów, bądź chciałbyś wzmocnić przekaz do Twoich kontrahentów, przez wysyłkę przypomnień także na telefony – zawsze możesz zmienić pakiet na taki, który spełni Twoje oczekiwania. Jest w czym wybierać.

Jeśli masz już konto, jesteś zalogowany, teraz musisz poświęcić chwilę na jego konfigurację. Na szczęście robi się to tylko raz. Wejdź w Ustawienia, określ maksymalny czas monitoringu kontrahenta. W systemie są trzy: 30, 60 i 90 dni.

Tak naprawdę musisz sobie odpowiedzieć na pytania: jaką masz tolerancję na opóźnienie w zapłacie, ile możesz czekać, wysyłając wezwania do zapłaty, nim zdecydujesz się na poważniejsze kroki wobec kontrahenta?

Pamiętaj – po przekroczeniu określonego przez Ciebie czasu, choćby tylko przez jedną fakturę dalszy monitoring nie będzie możliwy! Dlatego nasza rada – na początku ustaw 90 dni najbardziej elastyczne rozwiązanie. Zawsze możesz przerwać monitoring i podjąć bardziej radykalne kroki, celem odzyskania Twoich pieniędzy. Gdy już poznasz system, dostosujes go jeszcze lepiej do swoich potrzeb.

Zapewne nie raz się śmiałeś z głupich wezwań do zapłaty na kwotę 36 groszy..., prawda? To teraz określ poniżej jakiego salda nie chcesz wysyłać przypomnień do swojego kontrahenta. Może 100 zł to granica najbardziej odpowiednia dla Twojej firmy?

5 zalet monitoringu faktur

1. Proces monitoringu jest w pełni automatyczny

2. Monitoring to działanie prewencyjne, nie windykacja!

3. Monitoring nie wpływa negatywnie na relacje z kontrahentami

4. Monitoring przyspiesza spływ należności nawet o 40%!

5. Z monitoringu faktur można korzystać ZA DARMO!

Dobrze by było, gdybyś otrzymywał korespondencję zwrotną, gdy ktoś zechce odpisać na Twoje powiadomienie: określ adres e-mail, na jaki Twoi kontrahenci będą odpowiadać, po otrzymaniu wiadomości z przypomnieniem. Pozostały jeszcze tylko dwie ważne rzeczy do zrobienia. Pierwsza: dodaj swoje logo – dzięki temu Twoje wezwania będą po prostu wyglądały lepiej. Teraz druga rzecz: określ, czy po przekroczeniu maksymalnego czasu monitoringu firma windykacyjna ma „z automatu” otrzymywać zlecenie windykacji na Twojego kontrahenta. Ponieważ to są Twoje pierwsze kroki w systemie – nie wybieraj na razie opcji automatu windykacyjnego. Nie znasz nas jeszcze, nie znasz systemu, złożenie zlecenia windykacji to poważna sprawa – dlatego radzimy Ci wrócić do tej zakładki za kilka tygodni, gdy poznasz już system, nabierzesz do nas zaufania. Wtedy automat windykacyjny ma sens – proces odzyskiwania należności od Twojego kontrahenta przebiega płynnie, bez przestoju, dzięki czemu, sprawnie odzyskujesz swoje pieniądze.

OK, ustawienia za nami. Teraz wgrajmy należności!

Wiesz co? Niech wszystko zrobi się samo! Sprawdź czy Twój program może połączyć się z Rozważną Firmą. Kliknij, aby przejść na stronę FAQ Rozważna Firma i postępuj zgodnie z instrukcją.

Jeśli masz najprostszy program do wystawiania faktur, który nie pozwala na eksport pliku z danymi, lub masz tylko kilku kontrahentów i kilka faktur – możesz wpisać należności ręcznie. Jeśli jednak faktur, bądź kontrahentów, jest więcej – radzimy przygotować typowy plik danych. Szablon pliku, jakim możesz się posługiwać znajdziesz w systemie. Nie wymagamy cudów.

Potrzebujemy jedynie danych, które zawiera prawie każdy program do fakturowania: nazwy Twojego kontrahenta, jego NIP, opcjonalnie jego adres, numer faktury, datę wystawienia i termin płatności. Do tego przydałby się jego adres e-mail i telefon. To wszystko.

Teraz określ jak długo będziesz wzywał do zapłaty, nim sięgniesz po ostateczne narzędzia odzyskiwania takie jak windykacja polubowna czy sądowa. Maksymalny czas prowadzenia monitoringu wynosi tylko i aż 90 dni. To czas Twojej cierpliwości. **Pamiętaj, że po 3 miesiącach Twoje szanse na odzyskanie należności drastycznie spadają!** Sam sobie już z tym nie poradzisz.

Określ jak chcesz przypominać swojemu kontrahentowi o niezapłaconych fakturach. Masz do wyboru wezwanie wysłane mailem lub sms-em. Najlepiej, gdy używasz obu kanałów komunikacji naraz. Jak często? To kolejna ważna rzecz, która ma wpływ na Twoje pieniądze. Nie wiesz? Skorzystaj z podpowiadanego Ci scenariusza przygotowanego przez specjalistów z EULEO. Pamiętaj – Twój kontrahent nie będzie otrzymywał wezwań częściej niż raz na tydzień, przecież nie chcesz go spamować? **Tobie zależy przecież na tym, aby Ci zapłacił i nadal z Tobą współpracował. Po to zrobiono ten system. Ma dać trwałe rezultaty i szanować Twoje relacje z kontrahentami.**

Reasumując – określiłeś długość trwania monitoringu, wybrałeś jak często i w jaki sposób komunikować się z kontrahentem, więc teraz zrób kawę lub herbatę i rozkoszuj się zaoszczędzonym czasem – ale bez przesady. System wykona całą czarną robotę, ale raz na tydzień, góra raz na dwa tygodnie, wypadałoby sprawdzić jak wyglądają Twoje należności.

Od razu po zalogowaniu do systemu widzisz graficzną prezentację stanu Twoich należności – jaka kwota jest przed terminem, jaka kwota jest lekko bądź mocno przeterminowana, w końcu – które należności są zagrożone. To dopiero początek. Po wejściu w zakładkę Monitoring kontrahentów otwiera Ci się prawdziwe centrum dowodzenia. Poszczególne zakładki pozwolą Ci przeanalizować Twoich kontrahentów, wyłapać faktury o najwyższym przeterminowaniu, czy w końcu podjąć decyzję o skierowaniu sprawy do windykacji, jeśli zaistniała taka potrzeba.

Przy okazji – zapewne tego nie zauważysz, ale system nafaszerowany jest zaawansowanymi algorytmami, które mają Ci pomóc. To moduł wspomaganie decyzji. Po pierwsze – system monitoruje jak spłacają się Twoje należności, czy należy coś poprawić w utworzonych przez Ciebie scenariuszach, po drugie system czuwa, poinformuje cię o tym, że ktoś inny rozpoczął windykację Twojego kontrahenta, po trzecie... Sam zobaczysz, to ma być poradnik jak rozpocząć pracę z systemem, a nie kolejna nudna instrukcja obsługi.

Na koniec

Na koniec jedna prośba do Ciebie, drogi użytkowniku. System, pomimo swojej doskonałości nie poradzi sobie bez Ciebie. **Aktualizuj salda kontrahentów możliwie najczęściej**, dzięki temu Twoi kontrahenci będą otrzymywali przypomnienia w adekwatnym tonie, a system nie będzie wzywał do uregulowania zapłaconych faktur. Jeszcze jedno – jeśli wyjedziesz na dłuższy urlop i zapomnisz przekazać komuś informację o konieczności aktualizacji danych – nie przejmuj się – system sam wstrzyma monitoring, po 14 dniach od daty ostatniej aktualizacji. I wznowi go niezwłocznie kiedy zaktualizujesz salda. **Działaj. Czas to pieniądz.**

Więcej praktycznych informacji i wskazówek znajdziesz w serwisie www.faq.rozwaznafirma.pl

www.rozwaznafirma.pl

RozważnaFirma

System Zarządzania Należnościami

**Uzyskaj zapłatę w terminie.
Zachowaj pozytywne relacje z kontrahentami.**

Masz pytania?
Skontaktuj się z nami!

+48 12 614 51 45

bok@rozwaznafirma.pl