



ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Διαδικασίες Πρόληψης & Εισπραξης Ληξιπρόθεσμων Οφειλών.

ΑΞΙΩΜΑ: Πώληση δίχως είσπραξη, ΔΕΝ υπάρχει! Διαφορετικά, θεωρείται πως είναι ΔΩΡΕΑ – οικειοθελής εκχώρηση περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας σας!

Συμπληρώστε το παρόν ερωτηματολόγιο, με ειλικρινή διάθεση αυτοκριτικής, ανακαλώντας και καταγράφοντας (έστω νοερά) μερικά από τα προσωπικά βιώματα ή απόψεις από τη δική σας "Διαχείριση & Είσπραξη Ληξιπρόθεσμων Οφειλών Πελατών" και συγκρίνετέ τα με όλα όσα έχουν ειπωθεί και το υλικό που έχει δοθεί στο Σεμινάριο που ήδη έχετε παρακολουθήσει. Εάν μάλιστα κρίνετε απαραίτητο μπορείτε να μας το αποστείλετε προκειμένου να σχολιάσουμε τις απαντήσεις σας.

Εισπράττετε χρήματα ή απατηλές Υποσχέσεις;

1. Ποιο είναι το ύψος των Ληξιπρόθεσμων Οφειλών από Πελάτες – Οφειλέτες σας;
2. Πως θα περιγράφατε την επιχείρησή σας στο θέμα της είσπραξης των Οφειλών;
___ Κακή ___ Χαλαρή ___ Αυστηρή ___ Οργανωμένη
3. Ακολουθείται κάποιο σύστημα ή μέθοδο είσπραξης;
___ ΝΑΙ ___ Περίπου ___ ΟΧΙ
4. Εάν ΝΑΙ, ποιες οι δυνατότητες, καθώς και οι αδυναμίες, του ακολουθούμενου Συστήματος;
5. Τι νομίζετε πως θα έπρεπε να αλλάξει;
6. Τι νομίζετε πως σκέφτονται οι Οφειλέτες σας, για το πώς και πότε πρέπει να σας πληρώσουν; Γιατί συμβαίνει αυτό;
7. Ποιοι είναι οι στόχοι που θέλετε να πετύχετε σχετικά με τις εισπράξεις;
8. Ποιες είναι οι συνηθισμένες δικαιολογίες των πελατών;
9. Για πόσο χρονικό διάστημα ανέχεστε τις δικαιολογίες; Αναβάλετε την είσπραξη;
10. Έχετε θέσει Πιστωτικά Ορια; Υπάρχει διαβάθμιση;
11. Ποια είναι τα κριτήρια που έχετε θέσει προκειμένου να λάβετε μια Επιταγή Οφειλέτου.
12. Τι είδους προφυλάξεις παίρνετε ή ακόμη ποια Εχέγγυα απαιτείτε;
13. Τι κάνετε σε περίπτωση Υπερημερίας. Πόσες ημέρες καθυστέρησης θεωρούνται ύποπτες. Ποιο υπόλοιπο οφειλής είναι το όριο αναζήτησης οφειλέτου.
14. Υπάρχει σύστημα προστασίας από τους Οφειλέτες - Φυγάδες;
15. Με ποιο τρόπο χειρίζεστε τις Κυλιόμενες Οφειλές;
16. Μετά από ποιο χρονικό ή χρηματικό σημείο στέλνετε την οφειλή σε εξωτερικούς, νόμιμους Εισπρακτικούς μηχανισμούς;
17. Με ποια κριτήρια προχωρείτε σε νομικές διεκδικήσεις, μικρών ή μεγάλων ποσών.
18. Πότε αποκόπτετε τον Οφειλέτη από Πελάτη οριστικά.
19. Πότε και πως διαγράφετε το χρέος.
20. Με ποιο τρόπο αποφεύγετε τους Κακοπληρωτές; Τους αναγνωρίζετε εγκαίρως;