

# Sneller deals sluiten met betere krediettools

De doelstellingen van krediet- en verkoopteams staan soms op gespannen voet. Terwijl verkoopteams gericht zijn op het snel sluiten van deals, zijn kredietteams gericht op risicobeheer en zorgen ze ervoor dat het bedrijf wordt betaald. De vooruitgang in technologie voor kredietbeslissingen kan helpen het verkoopproces te versnellen zonder daarbij het risiconiveau te verhogen of de cashflow van een bedrijf in gevaar te brengen.

Door traditionele kredietaanvragen te digitaliseren, hebben oplossingen zoals die van Billtrust een bewezen versnelling teweeggebracht bij het sluiten van overeenkomsten: gemiddeld 80 procent sneller.

Hoe komt deze tijdsbesparing bedrijven echter precies ten goede?

**Customized Credit Limit**

Customized Credit Limit is calculated by, first, determining a [Maximum Order Size](#) and, then, scaling this amount by our [assessment of the account's risk](#) at a rate determined by our interpretation of your organization's [appetite for risk](#) derived from your organization's trade history.

This yields a range, across our two scores, along which our guidance depends on the preference for near term repayment or longer term relationship.

**\$7,353,000**

Low Mid High

Save

**My Risk Tolerance Assessment Vs Customized Credit Limit**

<u>Opening Balance</u>	<u>Assigned Credit Limit</u>	<u>Requested Credit Limit</u>
\$100,000 1% Conservative	\$1,000 0% Conservative	\$850 0% Conservative


**Horizon Impact:**  
Short Term Focus

**Payment Outlook Indicator**  
81% Confidence

**Business Viability Indicator**  
90% Confidence

**89**

Likelihood of timely payment:  
higher scores indicate lower risk of delinquency



**6**

Likelihood of account persistence:  
higher scores indicate lower risk of financial distress

## Omzetgroei

In een recent onderzoek onder grote en middelgrote klanten zag Billtrust dat klanten een omzetverhoging van 0,75-1,25 procent verwachten dankzij onze mogelijkheid om kredietaanvragen online te doen.

De beweegreden: het proces verkort de besluitvormingstijd, dus kunnen verkooporganisaties zich beter concentreren op het sluiten van meer deals in dezelfde periode. Ook verdwijnt de administratieve last van het papierwerk.

## Tijdsbesparing

Opgeteld maakt een versnelling van 80 procent in het sluiten van overeenkomsten een enorm verschil. De tijdswinst is in feite nog hoger, want de traditionele papieren aanvraag en het handmatig bellen kunnen 7 tot 14 dagen in beslag nemen. In het bijzonder vertraagt de aanvraag wanneer je bank- of handelsreferenties dient op te volgen of financiële gegevens, die op papier zijn ingediend, moeten ingegeven worden.

En natuurlijk wordt een kredietaanvraag op papier soms gewoon verkeerd of onvolledig ingevuld!

## Acceptatie door klanten

Bij analyse van ons klantenbestand ontdekten we dat onze beste klanten meer dan 70 procent van hun processen geïntegreerd hebben, inclusief bank- en handelsreferenties, en dat aanvragen op dezelfde dag nog worden afgehandeld. Sommige bedrijven ronden het aanvraagproces zelfs af binnen slechts twee uur!

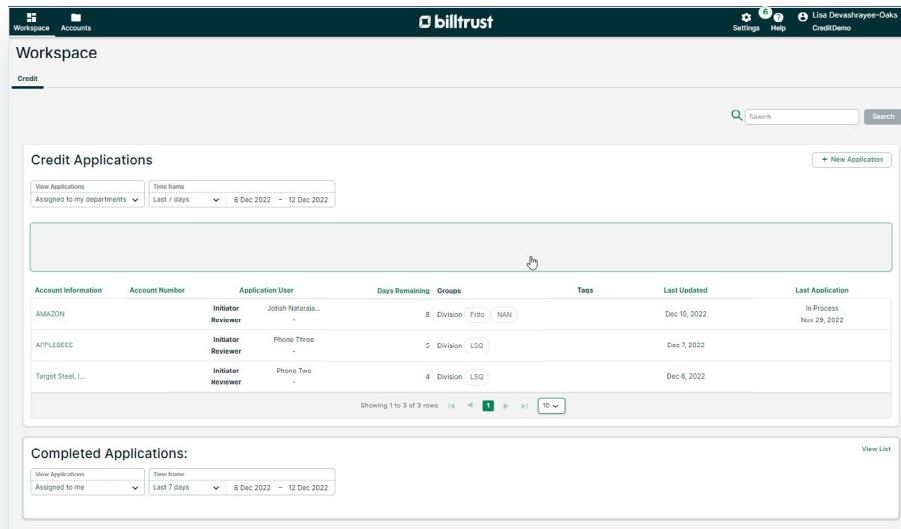
De sleutel hiertoe is het scheppen van bewustzijn en het aanmaken van dynamische formulieren die de aanvrager door het invullen heen loodsen, zodat alle verplichte belangrijke informatie in één keer wordt verzameld.

## Moreel onder werknemers

Dankzij de nieuwste software voor kredietbeslissingen kunnen de verkoop- en kredietteams veel makkelijker samenwerken zonder onenigheid. Bij de evaluatie van nieuwe krediettechnologie en bijbehorende strategieën kunnen er schitterende resultaten worden bereikt als de verkoopafdeling in een vroeg stadium bij het gesprek wordt betrokken. Billtrust werkt nauw samen met verkoopteams en marketingexperts voor een snelle acceptatie, zodat je bedrijf het meeste uit de software kan halen voor optimale resultaten.

Cruciaal voor het succes is een flexibel systeem waarmee andere stakeholders beperkt inzicht in de voortgang krijgen, en zo updates ontvangen zonder zelf te hoeven gaan informeren, en eenvoudig hun input kunnen leveren voor de formulieren in de workflow.

Door het kredietaanvraagproces te automatiseren, stem je niet alleen je verkoop- en kredietteams beter op elkaar af, maar stroomlijn je ook de interne processen, stel je de cashflow van het bedrijf veilig, en voorkom je financiële risico's.



Lees meer op [billtrust.com](https://billtrust.com). [Neem contact op met sales](#) | [Onze locaties](#)