



Ce trebuie sa faci ca sa iti incasezi clientii cat mai usor?

Am constatat cat de repede ma ambalez, ori de cate ori apare o obligativitate noua, pusa in carca mediului de afaceri. Din pacate, clasa politica este atat de discreditata, incat nu putem sa ii banuim de intentii bune, nici macar atunci cand sunt!

De curand s-a publicat Legea 191/2018, ce modifica OUG 193/2002 privind introducerea sistemelor moderne de plata, care prevede ca agentii economici cu cifra de afaceri de peste 50.000 euro sa isi instaleze POS.

Recunosc ca am comentat marunt din buze, am dat ochii peste cap, din ciclul „ce ne-a mai lovit si de data asta” sau „ce interese private ascunde aceasta lege oare?”, dar m-am apucat obedieta sa scriu un info simplu despre acest act normativ si sa il trimit clientilor.

Mai mult de atat, am solicitat bancii sa imi puna la dispozitie (GRATUIT) un POS, gandindu-ma ca oricum o sa se

puna praful peste el sau o sa zaca intr-un sertar, alaturi de casa de marcat.

Clientii nostri ne platesc prin op si foarte rar numerar, iar toti sunt persoane juridice.

Nu voi intra in filosofii fiscale, cine este obligat si cine nu este obligat, vreau sa privim impreuna prevederea legislativa **din alt punct de vedere**, la care nici eu nu ma gandisem initial.

Nu mica mi-a fost uimirea sa trec intamplator pe langa receptie si sa o vad pe colega mea incasand cu cardul. Abia am asteptat sa termine cu clientul respectiv si mi-a zis ca nu este la prima folosire a POS-ului. Nu imi venea sa cred! Nu imi puteam ierta faptul ca nu ma gandisem la acest aspect pana acum, adica sa usurez procesul de incasare a creantelor!

Si iata cum o obligativitate legala chiar imi ajuta afacerea si mi-a crescut gradul de recuperare a creantelor cu 10%. Poate nu e mult, dar eu m-as fi bucurat oricum si daca era un singur procent crescut!

Am citit niste comentarii pe aceasta obligativitate si am constatat ca oamenii confunda casa de marcat cu POS-ul. Sunt doua lucruri diferite si nu au legatura una cu cealalta.

Casa de marcat este obligatorie pentru incasarile numerar de la persoane fizice.

POS-ul este oferit de banca si se refera la incasarile cu cardul, indiferent daca persoana este fizica sau juridica, daca i s-a emis sau nu factura.

Aceasta situatie mi-a deschis ochii si m-am gandit la o serie de masuri simple, pe care sa le implementam impreuna incepand de azi, in asa fel incat sa usuram incasarea banilor de la clientii nostri.

1. Instaleaza POS. Este mult mai usor pentru client sa

traga cu cardul intr-o secunda, decat sa faca o plata prin internet banking sau si mai grav, sa faca un drum la banca cu ordinul de plata. Am primit de-a lungul timpului tot felul de scuze pentru facturile neincasate, de genul: „nu merge netul”, „nu am baterie la digipas”, „nu am factura” (chiar daca era pe email), „platesc maine, azi am lasat laptopul acasa”, „nu am bani in cont”, asa ca POS-ul este o metoda buna sa nu fiu pusa, nici eu si nici clientul, in situatii jenante.

2. **Aminteste-i clientului ziua scadentei** si sa multumeste-i pentru in cazul in care a platit la timp, chiar daca asta ar trebui sa fie o stare de normalitate, in sensul de a respecta scadentele.
3. Daca a depasit scadenta si ii trimiti email, **scrie in corpul emailului toate informatiile** de care are nevoie: suma, numarul facturii, data facturii, contul IBAN, banca. Poate il prinzi in toane bune si nu trebuie sa caute factura printr-un vraf de hartii.
4. Daca ai magazin online, verifica sa nu fie **prea multi pasi privind plata** sau campuri de completat, pentru ca poti sa iti pierzi clientul pe drum. Recunosc ca ma enervez usor daca imi este ingreunata plata online si abandonez repede. Nimeni nu e perfect, nici macar eu.
5. **Implementeaza o procedura interna de recuperare a creantelor** si tine-te de ea. Ia in calcul toate posibilitatile de informare a clientului, numar zile, texte predefinite, email, sms, telefon, notificare, incetare contract, chemare in judecata, executare silita. Intarzierea la plata pentru munca deja prestata iti creste costurile financiare, iar **neplata este furt!** Si cu asta am zis tot!
6. **Calculeaza si factureaza penalitati de intarziere.** De cate ori le-ai facturat? La fel si eu, de prea putine ori sau deloc. Dar cum spuneam mai sus, creantele neincasate cresc costurile financiare, iar clientul ar trebui sa suporte consecintele. Pana la urma, de cine iti pasa mai mult: de client sau de firma ta?

7. **Confirma soldurile clientilor** de la sfarsitul anului. Pe langa faptul ca inventarierea patrimoniului este obligatorie si lipsa ei se sanctioneaza cu amenda de 8.000 lei, confirmarea soldului prelungeste viata si autenticitatea creantei tale, pentru ca este recunoscuta si asumata de catre client.
8. **Fii un client exemplar**, la randul tau, pentru furnizorii tai. Nu depasi scadentele, pentru ca efectul va fi in lant.

Daca vrei o lume mai buna, incepe cu tine si plateste-ti obligatiile la timp!