

## 10 tips para la gestión del riesgo de crédito y cobro en períodos de menor actividad

**Aprovecha la oportunidad para optimizar procesos y fortalecer relaciones con clientes en los meses en los que baja el ritmo de la actividad**

### 1. Información actualizada

→ Asegúrate de tener al día la información de clientes: datos de contacto, límites de crédito y condiciones contractuales.

### 2. Clasificación de clientes

→ Revisa y ajusta la segmentación de tu cartera de clientes por nivel de riesgo, comportamiento de pagos y scoring crediticio.

### 3. Alertas y mensajes automatizados

→ Programa el envío de comunicaciones para recordar el pago de deudas antes de su vencimiento y llevar un control tras su vencimiento.

### 4. Propuesta de diferentes alternativas

→ Prepara diferentes alternativas que puedes ofrecer a clientes que presentan dificultades y, así, evitar situaciones de morosidad.



## 5. Monitorización de KPIs clave

- Realiza un seguimiento continuo y en tiempo real de indicadores clave de rendimiento, como DSO, aging y porcentaje de impagos.

## 6. Ajuste de condiciones comerciales

- Revisa y ajusta plazos de pago y límites de crédito atendiendo a la situación actual de cada cliente.

## 7. Trazabilidad de todas las acciones

- Mantén un historial y registro completo de todas las interacciones y acciones.

## 8. Coordinación entre departamentos

- Fomenta la comunicación interna con el resto de departamentos de la empresa para tener una visión de conjunto de la situación del cliente.

## 9. Planificación de acciones futuras

- Establece una plan de acción estratégico para los próximos meses.

## 10. Uso de tecnología avanzada

- Utiliza un software especializado para poner en práctica todo lo anterior.

💡 Con **ELOFICASH**, nuestra solución para la gestión optimizada del riesgo de crédito y cobro, dispones de:

- datos centralizados y actualizados en un clic;
- clasificación de clientes por nivel de riesgo y comportamiento de pagos;
- alertas tempranas para tomar decisiones rápidas e informadas;
- envío programado de comunicaciones por diferentes canales: email, SMS, chat...;
- seguimiento automático de tareas para tener todo bajo control;
- cuadros de mandos personalizados con indicadores siempre al día;
- informes detallados que muestran las cuentas de clientes que necesitan cambios y ajustes;
- acceso directo a la información del cliente para las diferentes áreas de la empresa, lo que contribuye a una gestión colaborativa.
- trazabilidad completa de todas las interacciones con clientes; todo queda documentado;
- previsiones y escenarios de cobros y riesgos para planificar acciones estratégicas.

**¿Te interesas aplicar estas prácticas a tu negocio?**

**Solicita tu demo**

Contacto para más información sobre los servicios y soluciones de COVLINE España:

**Sandra Garzón**

**Email:** [sandra.garzon@covline.es](mailto:sandra.garzon@covline.es)

**Tel.:** (+34) 683 517 310

**Pablo Mauad**

**Email:** [pablo.mauad@covline.es](mailto:pablo.mauad@covline.es)

**Tel.:** (+34) 661 637 572

[www.covline.es](http://www.covline.es)