

BillBook®

IL VOSTRO **CREDIT MANAGER**

L'IDEA

Perché nasce il progetto?



Lavoriamo per un sistema economico più sano e in quest'ottica ci siamo chiesti:

"Come possiamo aiutare i nostri clienti a ridurre i tempi di incasso, limitando le posizioni a contenzioso?

Per quale motivo le scadenze spesso non vengono sollecitate o lo si fa dopo molto tempo?"

Semplice: presi da mille attività giornaliere, imprevisti da gestire, scadenze da rispettare e per la naturale tendenza a rimandare ciò che non ci piace, si rinvia l'attività di verifica che viene svolta in modo non strutturato e saltuariamente.

CREARE UN PROCESSO

Costanza, metodo, organizzazione: questi i pilastri su cui si basa BillBook®.

Avere a propria disposizione una figura dedicata – che si occupa di gestire e monitorare le scadenze non rispettate con la stessa cura e impegno del team interno – garantisce velocità di pagamenti, riduce le tensioni legate a eventuali controversie e promuove una cultura finanziaria orientata al rispetto puntuale degli impegni.

ORIENTATI AL FUTURO

FUTURE ORIENTED

> *Innoviamo*
> *per raggiungere*
> *il futuro*
> *che vogliamo*



VISION

Azzerare gli scaduti con un metodo semplice, veloce ed efficace.

MISSION

Supportare le aziende nel controllo contabile dei ritardi degli incassi, promuovendo il rispetto delle scadenze con rapidità, cortesia e senza stress.

Una buona contabilità non è solo numeri: è fiducia, equilibrio e relazioni che funzionano.

LA NOSTRA PROMESSA

BillBook® : incassi puntuali, gestione serena.

IN COSA CREDIAMO



RISPETTO

Per gli impegni presi, per le persone e le relazioni.

RAPIDITÀ

In termini di efficienza, puntualità e comunicazione immediata.

SERENITÀ

Per creare ambienti di lavoro e relazioni armoniose, senza conflitti.

PRECISIONE

Controllo, chiarezza e affidabilità in ogni ambito dell'attività.

A CHI CI RIVOLGIAMO



TARGET MARKET

Ci rivolgiamo a persone aperte all'innovazione, pronte ad abbracciare il cambiamento e convinte del valore del nostro progetto poiché vedono nella gestione professionale degli incassi un investimento strategico.

A chi crede nella forza della collaborazione, nel lavorare insieme — dentro o fuori dall'organizzazione — per raggiungere obiettivi condivisi liberando le risorse interne per attività a più alto valore aggiunto.

A chi condivide i nostri valori ed è disposto a impegnarsi nella comunicazione e nella condivisione delle informazioni, cercando il confronto per una collaborazione proficua per entrambe le parti.

Se tutti avanziamo insieme,
il successo arriverà da solo!

Henry Ford

DSO – DAYS SALES OUTSTANDING

SITUAZIONE OTTIMALE



SITUAZIONE NON STRUTTURATA POTENZIALMENTE CRITICA



LA SOLUZIONE



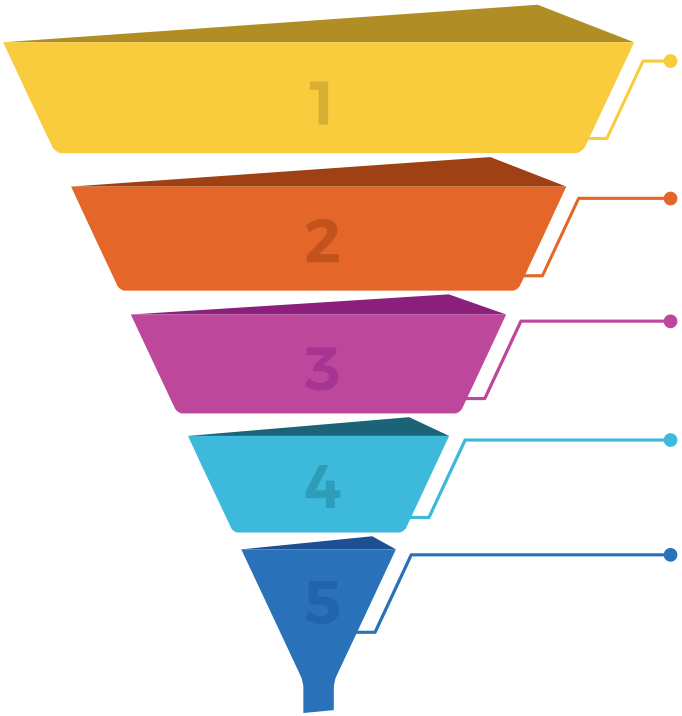
Il Days Sales Outstanding (DSO) è una metrica specifica per il lato finanziario di un'azienda e misura il numero medio di giorni che questa impiega a riscuotere il pagamento delle sue vendite a credito.

Un DSO elevato suggerisce che un'azienda sta riscontrando ritardi nella ricezione dei pagamenti e ciò può causare un problema di flusso di cassa, allo stesso modo, un DSO basso indica che l'azienda sta ricevendo i suoi pagamenti rapidamente, ottenendo liquidità da reinvestire prontamente.

BillBook® interviene in modo puntuale e organizzato, fornendo informazioni tempestive e accurate e velocizzando la procedura di verifica contabile.

Questo consente di ottenere pagamenti regolari, ridurre i costi operativi e migliorare significativamente l'ambiente di lavoro, trasformando la gestione del credito da criticità a vantaggio competitivo.

COME OPERIAMO E RISULTATI



FASE 1
Risultati: si chiudono circa il **55%** delle posizioni

FASE 2
Risultati: si risolve un ulteriore **20%**

FASE 3
Risultati: si risolve circa il **15%**

FASE 4
Risultati: si aumenta del **7%**

FASE 5
Risultati: si aumenta di un ulteriore **3%**

01

FASE 1 Invio di prima comunicazione via mail, semplice promemoria con dettaglio delle varie posizioni scadute ed estremi per il pagamento. Aggiornamento degli incassi e delle anagrafiche.

02

FASE 2 A scadenza concordata si procede con il secondo invio, operazione che tiene conto di eventuali promesse di pagamento o contestazioni emerse a seguito della fase 1.

03

FASE 3 Contatto telefonico, presentandoci in nome e per conto del cliente. Il confronto diretto permette di far emergere eventuali criticità o concordare tempistiche di pagamento, configurandosi come telefonata di cortesia per mantenere la relazione con il cliente.

04

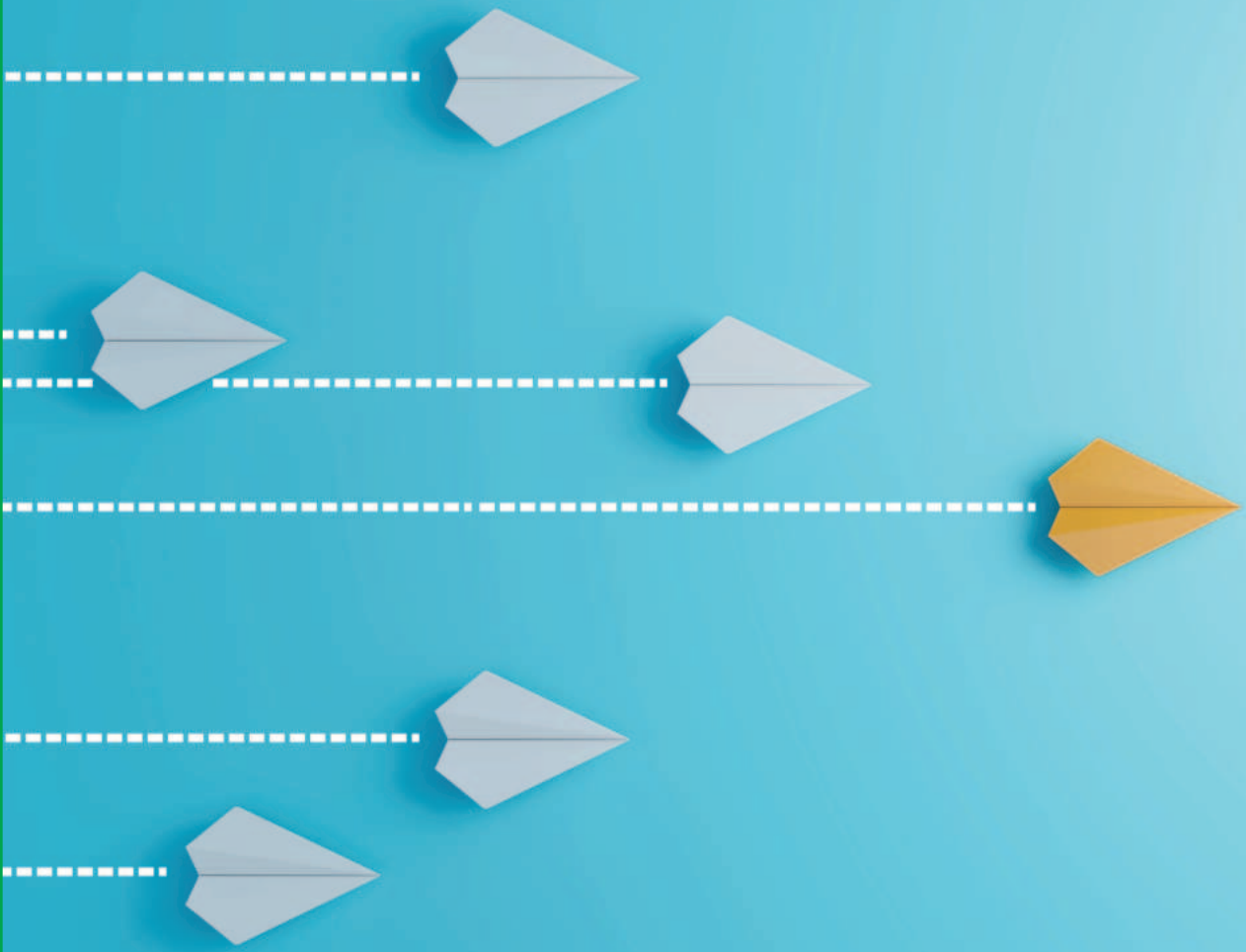
FASE 4 Ulteriore contatto per le situazioni che richiedono una maggior costanza nella lavorazione e necessitano di remind specifici.

05

FASE 5 Per le posizioni residue la lavorazione si chiuderà con confronto diretto utile per valutarne la gestione migliore in funzione di quanto emerso nel corso della lavorazione.

VANTAGGI

Perchè sceglierci



1.

Risparmio di tempo
Il tempo è una risorsa non recuperabile e non riciclabile: impariamo ad usarlo correttamente.

2.

Rispetto delle scadenze
Educare al rispetto delle scadenze concordate, mantenendo il rapporto commerciale.

3.

Creare un processo
Gestire in modo organizzato le attività aziendali, migliorando la comunicazione tra le aree interessate (vendita, amministrativa ecc..).

4.

Delegare attività
Ridurre le incombenze a carico del personale interno che, in questo modo, può dedicarsi ad altre mansioni.

5.

Liquidità immediata
Ridurre i tempi di attesa dei pagamenti, rispettando le scadenze concordate.

6.

Far emergere le criticità
Intervenire in tempi brevi permette di individuare eventuali criticità o problematiche e intervenire prontamente per la risoluzione.



www.billbookinfo.it

segreteria@billbookinfo.it

353 4615042