



SpeedUp for Dynamics

La piattaforma modulare per la gestione
del credito

SpeedUp for Dynamics - I moduli

SpeedUp for Dynamics è lo strumento pensato per mettere a disposizione del Credit Manager tutte le funzionalità necessarie per la gestione del proprio ufficio.

E' composto dai seguenti moduli:

Collect

Reminder

Claims

Risk

Collect è indirizzato principalmente verso i Collector e, in seconda istanza, per un uso anche da parte della forza vendite.

E' utilizzabile da qualsiasi PC che disponga di un browser e dell'accesso HTTP al server su cui è installato. E' utile per la visualizzazione dei report la presenza anche di Acrobat Reader e di Excel (o di un viewer)

Reminder è invece installato come applicazione Client-Server solo sui PC dei Collector.

Il processo di gestione del credito parte dall'analisi della qualità dei clienti acquisiti e dall'attribuzione agli stessi di un fido.

Il modulo Risk è in realtà un servizio fornito in outsourcing di valutazione del parco clienti con attribuzione di un rating e di un fido calcolati sia sulle informazioni interne che su quelle esterne.

Le modalità di calcolo del rating e del fido vengono definite ad-hoc con il cliente sulla base della tipologia di prodotti offerti, della stagionalità del business e di una serie di altri fattori.

Anche nel caso di Risk quindi la soluzione non può essere standardizzabile ma viene realizzata ad-hoc

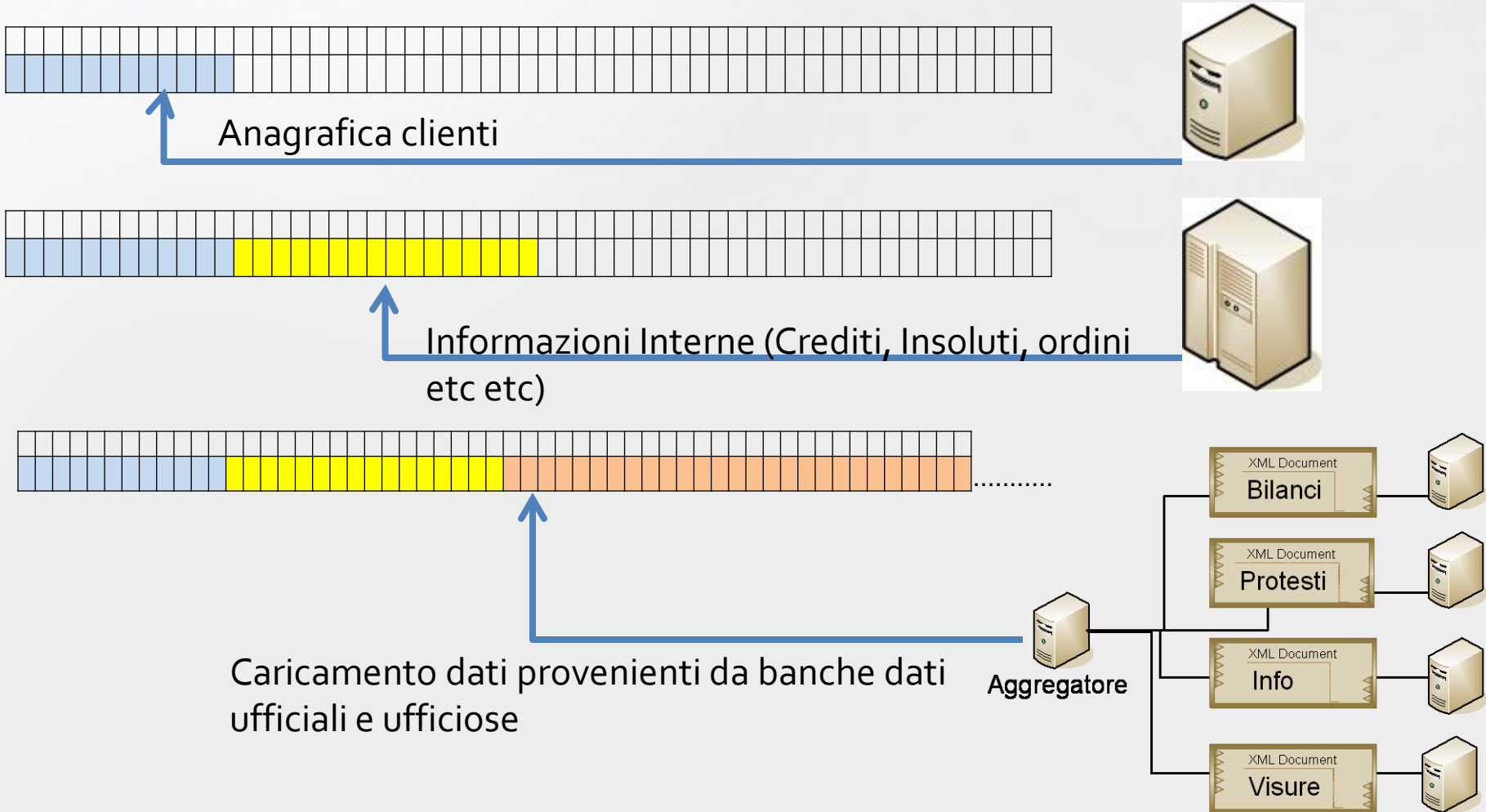
N.B.

Il rating e il fido vengono calcolati anche dalle società che forniscono informazioni commerciali ma questi fidi non tengono conto di alcuni fattori importanti:

- 1) Non considerano le informazioni interne, cioè le informazioni che io ho su come quel cliente si comporta con me
- 2) Sono uguali per tutti, indipendentemente dal tipo di rapporto, se un report standard mi dice che l'azienda XYZ spa merita un fido di 20.000 € cosa significa? Che se gli devo vendere materiale di cancelleria posso vendergli due bancali di matite mentre se gli devo vendere auto ne posso vendere una sola ? E se vuole acquistare da me un macchinario ? Che faccio ?

Risk

La valutazione avviene sulla base di tre insiemi di dati:



Conclusione

Il processo di gestione del credito è un 'puzzle' che si risolve con la capacità di:

- Riconoscere i clienti più affidabili con cui operare (Risk)
- Gestire e risolvere i motivi di contenzioso (Claims)
- Gestire le scadenze in modo pro-attivo e dopo la scadenza, tenere traccia dei rapporti con il cliente (Collect)
- Analizzare il proprio parco clienti a diversi livelli con apposita reportistica (Collect)
- Generare le lettere di sollecito (Reminder)

Tutti questi aspetti in ogni azienda sono più o meno critici a seconda del business, dei processi di gestione già presenti e in generale a seconda della storia dell'azienda ma SpeedUp for Dynamics ha una soluzione per ognuno di questi.