

КАК ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ СОКРАТИТЬ ПОТЕРИ ОТ ДОЛГОВ В ДВА РАЗА

Каждая компания-грузоперевозчик стремится выделиться на рынке выгодными условиями сотрудничества. Логично, что при такой конкуренции все фирмы в структуре текущих активов имеют дебиторскую задолженность: иначе заказчики откажутся от сделки без отсрочки платежа. Сложность в том, что с долгами заказчиков важно работать грамотно, иначе их размер окажется слишком большим, и компания рискует стать неплатежеспособной, поскольку дебиторская задолженность «замораживает» часть оборотных средств. Тем не менее, автоматизируя работу логистов по сбору долгов, потери можно сократить в два раза.

Как есть сейчас

Как правило, логист напоминает заказчику о возврате долга по телефону. Заказчик, в свою очередь, после разговора с логистом кладет трубку и часто сразу забывает о долге. Соответственно вероятность быстрого возврата денег в этом случае минимальна.

Возьмем компанию со средним оборотом в 10 млн руб. в месяц, которые постоянно находятся в дебиторской задолженности. Стандартная просрочка платежа от заказчика равняется 30 дням. При условии, что в среднем инфляция в 2017 году составляет 0,2% в месяц, компания, которую мы рассматриваем, из-за просрочки ежемесячно будет терять 20 тыс. руб., а за год – 240 тыс. руб.

А если еще и писать

Если логист не только звонит, но и отправляет письма с напоминанием об оплате, заказчик вернет деньги быстрее. Чем больше напоминаний о возврате долга, тем выше вероятность оплаты – здесь работает принцип «частоты контактов с рекламой» из области маркетинга. Количество дней просрочки сократится до 24, а компания потеряет не 20 тыс., а 16.

Пишем правильно

Письмо должно быть персональным: заказчику необходимо чувствовать, что это не стандартный шаблон для отправки всем контрагентам. В тексте нужно указать всю необходимую информацию, например, написать последствия невозврата долга – это мотивирует вернуть деньги в срок. В результате количество дней сократится в 2 раза и составит 15. Вместо 20 тыс. компания потеряет только 10 тыс. руб. Теперь осталось автоматизировать работу логиста.

Как это сделать?

Создатели «Умной Логистики», программы для увеличения прибыли бизнеса перевозок с помощью автоматизации бизнес-процессов, разработали систему выписки претензий. Специалисты продумали оптимальную периодичность отправки писем, тексты бесплатных, юридически грамотно составленных шаблонов претензий. Благодаря этой функции компания может сэкономить от 2 000 руб. за каждый документ. Бизнес-процесс по работе с дебиторской задолженностью разработан на основе успешного опыта, используя который логисты



Татьяна Гагаринова,
директор компании «Умная Логистика»

собирают долги как минимум в 2 раза быстрее.

Программа формирует отчет по просроченной задолженности, позволяющий контролировать всех контрагентов и эффективность работы логистов по возврату долгов. Отчет содержит сумму общей задолженности и просроченных по договору долгов, причины просрочки и планируемые даты ожидания оплаты.

Еще один инструмент «Умной Логистики» – умный калькулятор, рассчитывающий рентабельность перевозки с учетом количества дней отсрочки платежа. Благодаря ему логист своевременно узнает конкурентную ставку перевозки и не заключит невыгодную сделку.

Решение для управления всей транспортной компанией

«Умная Логистика» автоматизирует не только грузоперевозки. Это решение для управления всей транспортной компанией. Программа помогает контролировать работу логистов, автоматически рассчитывает зарплату. Специалисты могут бесплатно в течение 7 дней испытать в своей работе все функции, зарегистрировавшись на сайте: <https://b2b-logist.com/>