

PARA ALMACENES DE SUMINISTROS AGRÍCOLAS

Vender a crédito en campaña

10 reglas para el mostrador y la oficina

En campaña se vende mucho y se cobra tarde. Que el agricultor pague cuando cobra la cosecha es parte del oficio. El problema empieza cuando, al servir, nadie sabe cuánto debe ya ese cliente. Estas reglas se pueden aplicar desde mañana, con el programa que uses hoy.

01 Ponle un límite a cada cliente antes de la campaña

Decide cuánto puede deberte como máximo cada agricultor, según lo que compra y cómo paga. Un límite que se decide en el mostrador, con el cliente delante, no es un límite.

02 Quien sirve tiene que ver lo que está vencido

Si los vencidos solo aparecen en la ficha que mira la oficina, nadie los ve al servir. Mientras no salten en el pedido o en el albarán, que el mostrador tenga cada lunes la lista de quién debe.

03 Que solo una persona decida si se sirve a quien debe

Una, o dos como mucho. Y que quede apuntado: a quién, cuánto y por qué. Cuando toque reclamar, sabrás de dónde viene cada deuda.

04 No mezcles lo vencido con lo que se paga a cosecha

Un cliente que paga al cobrar la cosecha, como acordasteis, no es lo mismo que uno que se ha pasado del plazo. Si van en la misma cifra, te preocupas por quien no debes y te olvidas de quien sí.

05 Deja el acuerdo de pago por escrito

Plazo, forma de pago y qué pasa si se retrasa. Basta con una hoja firmada o un correo. Lo que se habla en septiembre se recuerda distinto en marzo.

06 Cada lunes, repasa quién te debe y desde cuándo

Quince minutos: cliente, importe y antigüedad. Lo más antiguo se reclama esa misma semana. Una deuda que crece durante la campaña cuesta mucho más cobrarla después.

07 Mira lo que debe en total, no ficha a ficha

Hay quien compra a su nombre, a nombre de la sociedad o de un familiar, o para varias fincas. Si cada nombre es una ficha distinta, lo que debe en total no lo ve nadie.

08 Que el repartidor sepa a quién tiene que cobrar

Si el reparto sale sin saber qué tiene pendiente cada cliente, se entrega la mercancía y se vuelve sin cobrar lo que se podía haber cobrado en la puerta.

09 Factura pronto y sin errores

Una factura que sale tarde se cobra tarde. Y una con errores, más tarde todavía: le das al cliente un motivo para no pagarla.

10 Fíjate en el cliente de siempre que deja de venir

Puede que esté comprando en otro sitio. O que te deba y prefiera no aparecer. Llamarle pronto es la mejor ocasión para cobrar y para recuperarlo.

SI QUIERES VERLO EN TU ALMACÉN

Con ERP Clave, el pedido, el albarán, la factura y el cobro están en el mismo sitio

ERP Clave está hecho para almacenes de suministros agrícolas y fitosanitarios: compras, ventas, stock y cobros, con ROPO, RETO, cartas de porte y consultas a los registros del MAPA, en un solo sistema. Si quieres ver cómo aplicar estas reglas con tus clientes y tus condiciones de pago, te lo enseñamos en una demostración con uno de nuestros consultores, preparada con tu forma de trabajar.

Pide tu demostración en erpclave.es