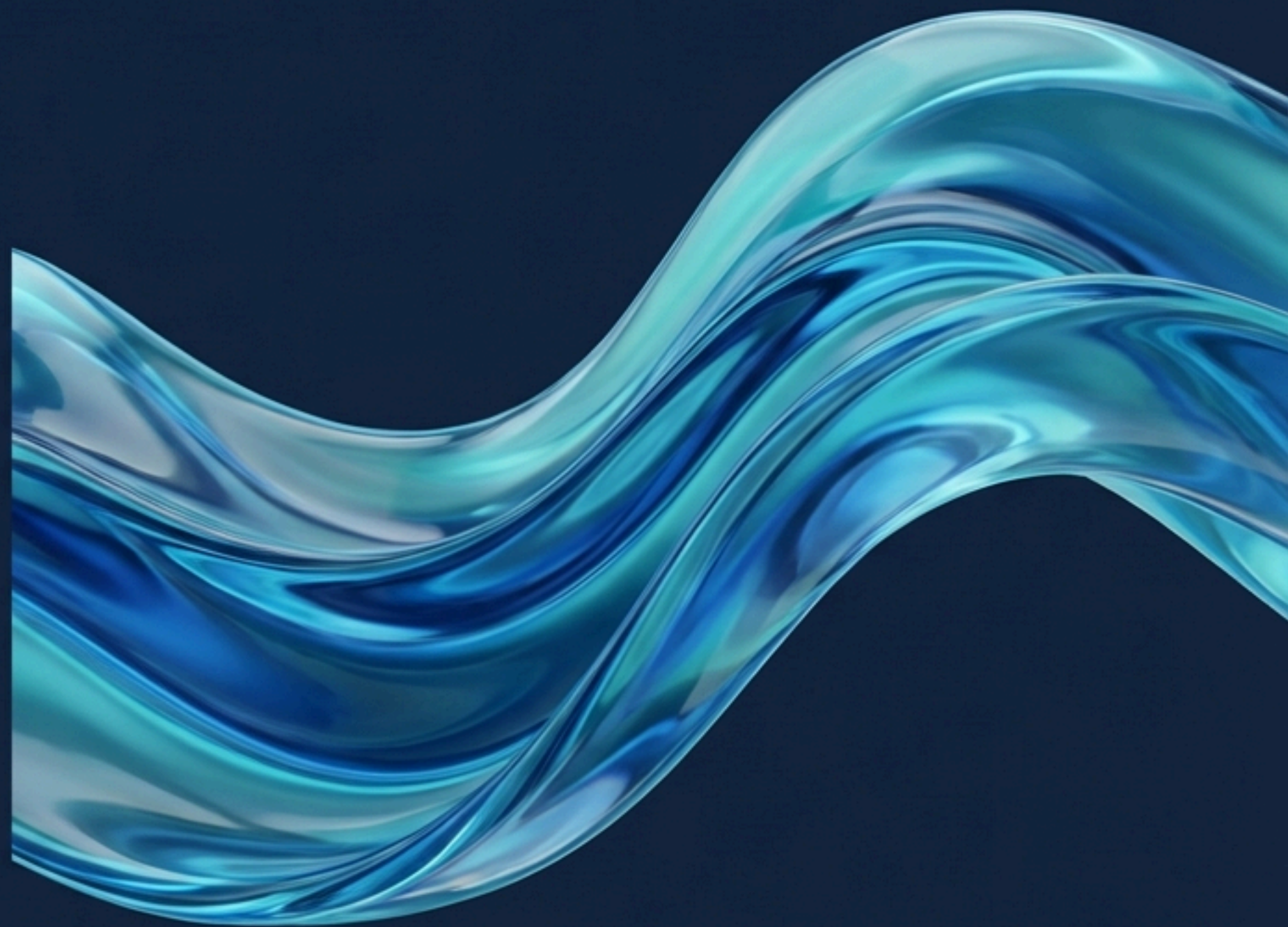


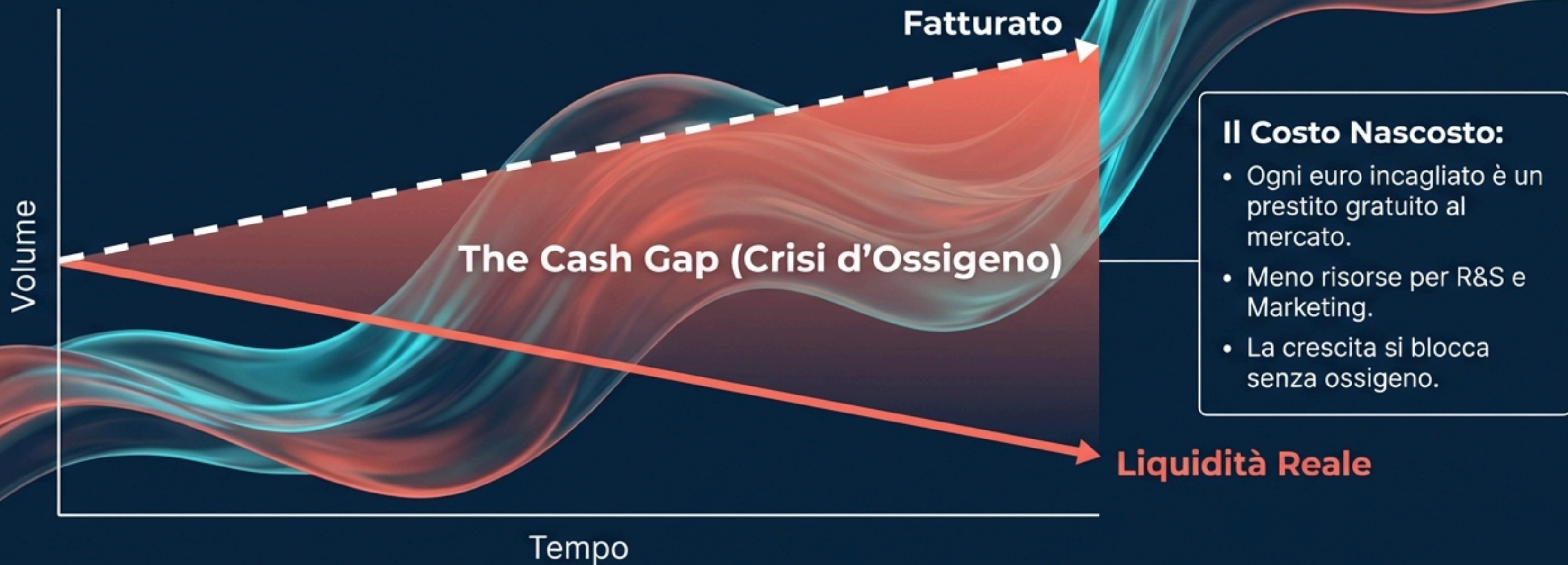
# Oltre il Recupero Crediti: La Gestione Strategica della Liquidità

**Trasformare il credito da  
incombenza amministrativa a  
vantaggio competitivo.**

Nel panorama attuale, la sopravvivenza non dipende solo dalle vendite, ma dalla liquidità. Il vero motore dell'impresa è un flusso finanziario fluido, prevedibile e protetto.



# Il Paradosso della Liquidità: Fatturato Record, Cassa Vuota



*Vendere non basta. Molte aziende falliscono per mancanza di cassa, non di clienti.*

# Da 'Esattore' a Partner: La Metamorfosi Culturale



## Approccio Tradizionale (Reattivo)

- Interviene solo post-scadenza
- Sollecito aggressivo e minacce
- Cliente visto come "Nemico"
- **Risultato:** Recupero incerto, cliente perso.



## Metodo Sagres (Proattivo)

- Inizia prima della fattura
- Educa alla puntualità (Caring)
- Parte della Customer Experience
- **Risultato:** Flusso costante, relazione salva.

# La Prevenzione: La Qualità del Credito Nasce alla Firma

Mappare il rischio in anticipo con dati certi, non impressioni.

## Fido Commerciale Dinamico



  
Dati Camerali/Bilanci

  
Pregiudizievoli

  
Esperienze di  
Pagamento

- **Analisi Dati Certi:** Indici di liquidità, indebitamento e segnali di crisi in atto.
- **Il Fido Dinamico:** Un limite di rischio calcolato incrociando:
  - Parametri Oggettivi (Rating)
  - Parametri Strategici (Importanza cliente)
  - Monitoraggio Real-Time (Alert variazioni)

# Il Processo di Caring: Educare al Pagamento

Intervenire prima della scadenza per rimuovere alibi e disorganizzazione.



Emissione  
Fattura

Contatto Caring  
(Pre-Scadenza)

Scadenza  
Fattura



## 1. La Cortesia Strategica

Confermare la ricezione della fattura e l'assenza di contestazioni tecniche o amministrative.

## 2. Rimozione Alibi

Eliminare le scuse classiche ("Non ho ricevuto la mail") prima che diventino un motivo di ritardo.

## 3. Educazione al Cliente

Chi è presente e organizzato viene pagato per primo. Il tono è empatico, mai pressante.

# Gestione dell'Insoluto: Recuperare Credito e Cliente

- **Obiettivo:** Negoziazione e piani di rientro.
- **Phone Collection:** Gestione rapida della massa.
- **Home Collection:** Funzionari specializzati per crediti elevati. Verifica della realtà aziendale e rapporto umano.

## Recupero Stragiudiziale (La Via Maestra)



## Azione Legale (L'ultima Spiaggia)

- **Obiettivo:** Solo dopo analisi costi-benefici.
- **Strategia:** Ottenere un "riconoscimento di debito" nella fase precedente per accelerare l'eventuale fase legale.

# Tecnologia e IA: Trasformare i Dati in Decisioni

Excel non basta più. Piattaforme come Sagest guidano l'efficienza.



## Analisi Predittiva

Algoritmi che prevedono i ritardi *\*prima\** che accadano.

## Sentiment Analysis

Capire dal tono se il cliente è in difficoltà o prende tempo.

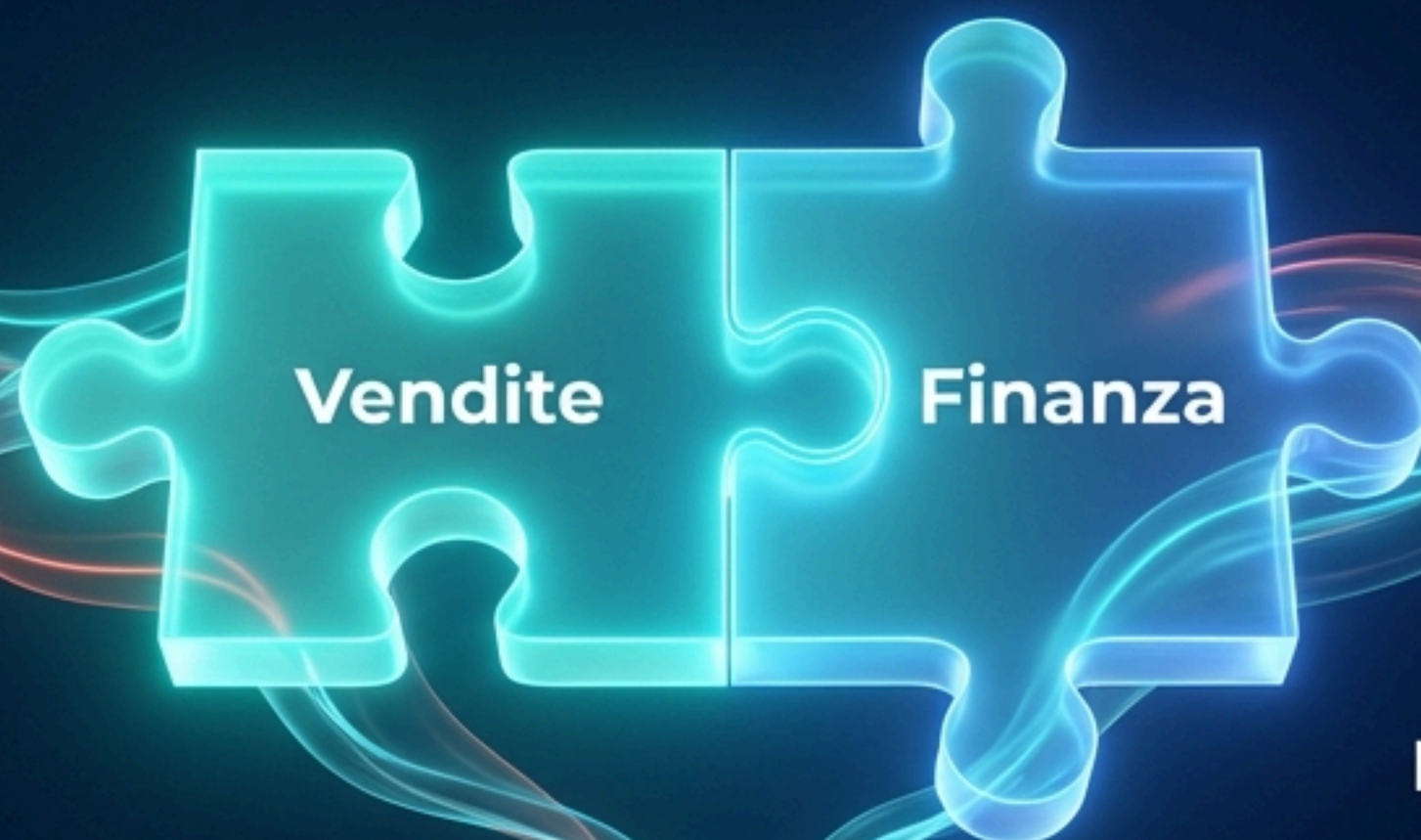
## Workflow Automatizzati

Reminder differenziati e tracciabilità totale di ogni azione.

## RPA (Robotic Process Automation)

Liberare risorse umane dai task ripetitivi.

# Allineamento Interno e Psicologia della Negoziazione



## Rompere i Silos

- **Obiettivo Comune:** Spostare gli incentivi di vendita dalla firma all'incasso effettivo.
- **Condivisione:** Il commerciale deve conoscere lo stato dei pagamenti per gestire la relazione.



## Il Fattore Umano

- **Psicologia:** Dietro ogni fattura c'è una persona. Ascolto attivo per soluzioni Win-Win.
- **Multicanalità:** Ridurre la frizione al pagamento (Link, QR Code) per facilitare il debitore.

# Misurare per Migliorare: KPI e Outsourcing Strategico

## DSO

Days Sales Outstanding.  
Il termometro della liquidità.

## ADD

Average Days Delinquent.  
Ritardo medio vs scadenza.

## CEI

Collection Effectiveness.  
Efficacia del team.

## AGING

Anzianità del credito.  
Indice di rischio.

### Perché Sagres?

- **Tecnologia:** Accesso a piattaforme avanzate senza investimenti fissi.
- **Competenze:** Team multidisciplinare (legali, psicologi, analisti).
- **Tutela del Brand:** Professionalità nel contatto.
- **Co-Rischio:** Partner remunerato sui risultati.

# Roadmap Operativa: 10 Passi per Iniziare Domani

1. Rivedi la Credit Policy
2. Digitalizza (Stop carta)
3. Monitora i clienti storici
4. Attiva il Caring (Pre-scadenza)
5. Coinvolgi i venditori
6. Analizza il DSO mensilmente
7. Semplifica i pagamenti (Link diretti)
8. Agisci con tempestività
9. Formazione sulla negoziazione
10. Scegli un partner strategico

## Contact Card




### Vuoi trasformare la tua gestione del credito?

Contatta Sagres per un audit gratuito.

Scopri come ridurre il DSO e migliorare la liquidità.



 Sagres