

Het ideale debiteurentraject voor particuliere klanten: 6 stappen

Start

Vorbereidingen treffen

- Maak algemene voorwaarden én deel ze.
- Check de kredietwaardigheid van potentiële klanten. Kijk op internet voor aanbieders van een creditcheck.

Dag 1: Factuur versturen

Stuur de factuur op de dag dat u de opdracht hebt afgerond. Wacht niet tot het einde van de maand. Hoe later u de factuur verstuurt, hoe langer u op uw geld wacht.

€...?

1



2

Dag 10: Nabellen

4 dagen voor het aflopen van de betalingstermijn nog geen reactie? Bel uw klant om te informeren of alles in orde is en of hij de factuur heeft ontvangen.

4

3

Dag 17: Nabellen

Bel ook uw herinnering na. Wellicht is er een reden waarom uw klant niet heeft betaald.

Dag 14: Herinnering sturen

Ondanks uw telefoontje nog geen betaling binnen? Stuur een herinnering. Geef uw klant nog een keer 7 dagen om te betalen

5



Dag 21: WIK-brief sturen

Hebt u na 21 dagen uw geld nog niet ontvangen? Stuur uw klant dan de WIK-brief. Dit is een brief volgens de Wet Incasso Kosten. Hierin moet staan dat de klant de tijd heeft om alsnog kosteloos te betalen binnen 15 dagen nadat de brief is bezorgd.

Tip!

Een gemiddeld incassotraject duurt zo'n 45 dagen. Levert dit geen geld op? Dan kunt u gerechtelijke stappen nemen. DAS kan u daarbij helpen.

6

Dag 39: Overdragen voor incasso

Schakel een incassospecialist in om uw factuur te innen.