

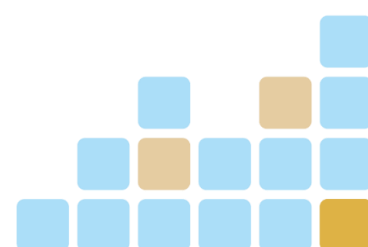
استفاده از اعتبارسنجی برای چه کسب و کارهایی الزامی است؟

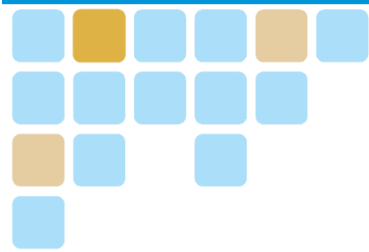
کسب و کارها در ارائه محصولات و خدمات خود دو گزینه فروش نقدی و فروش اعتباری را پیش رو دارند. چنانچه یک کسب و کار خدمات خود را صرفاً به صورت نقدی در اختیار مشتریانشان قرار دهد اما رقیبان آن کسب و کار، گزینه خرید اعتباری را نیز در اختیار مشتریان قرار دهند، کسب و کاری که این امکان را به مشتریان خود ارائه نداده است، به تدریج بخش بزرگی از بازار را از دست خواهد داد. دلیل این امر آن است که معمولاً بازار اقبال بیشتری به فروش اعتباری نسبت به فروش نقدی نشان می‌دهد.

از سوی دیگر، کسب و کارهایی که خدمات خود را به صورت اعتباری در اختیار مشتریان می‌گذارند با ریسک عدم وصول مطالبات خود مواجه هستند. به عبارت دیگر، کسب و کارهایی که محصولات خود را به صورت اعتباری عرضه می‌نمایند، در صورت عدم چک‌های بانکی و تضامینی که از مشتریان خود دریافت کرده‌اند با ریسک اعتباری مواجه خواهند شد که می‌تواند آن‌ها را دچار مشکلات جدی نماید.

با توضیحات فوق مشخص می‌شود که حفظ سهم بازار با ارائه فروش اعتباری در شرایطی که بتوان ریسک اعتباری را مدیریت کرد، اهمیت بسیاری دارد. کسب و کارها می‌بایست در ارائه اعتباری محصولات خود از ابزارهای مدرن بهره برده و با علم به سطح ریسک هر مشتری، در خصوص فروش اعتباری به او تصمیم‌گیری نمایند. به عبارت دیگر، گزینه فروش اعتباری می‌بایست در اختیار مشتریانی قرار داشته باشد که احتمال بازپرداخت تعهداتشان بالاتر است و لذا از ریسک کمتری برخوردار هستند.

اعتبارسنجی از اطلاعات وضعیت گذشته و جاری مشتریان استفاده می‌کند تا رفتار اعتباری آن‌ها را در آینده پیش‌بینی کند. این پیش‌بینی بر پایه اطلاعات هویتی، سکونتی، شغلی و بررسی سوابق رفتار مالی آن‌ها انجام می‌شود. بنابراین، کسب و کارهایی که از اعتبارسنجی استفاده می‌کنند پیش از ارائه اعتبار یا پذیرفتن چک





بانکی، شناخت وسیعی نسبت به وضعیت مشتریان خود پیدا کرده و از سابقه خوش حسابی یا بدحسابی آن‌ها در گذشته مطلع می‌شوند. سپس، با علم به وضعیت سابقه‌ای و وضعیت جاری هر مشتری، به همراه در نظر داشتن سیاست‌های بازار خود، نسبت به فروش اعتباری به هر مشتری تصمیم‌گیری می‌نمایند.

در نهایت اعتبارسنجی یک ابزار علمی مبتنی بر داده‌کاوی است که کسب‌وکارها با بهره‌بردن از آن می‌توانند از بروز مطالبات معوق پیشگیری کرده و حجم فروش خود را افزایش دهند.

ما را در شبکه‌های اجتماعی با [@icbsco](#) دنبال کنید

