

2PRAM

Elisa Macario
Castillo

Mayte Escobar

4to administración
de empresas.

Mercadotecnia

Tarea #6

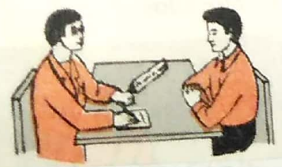
Proceso de pago

para los

Clientes.

Proceso de Pago para los Clientes

El proceso de cobranza eficiente o efectiva por misión transformar las cuentas por cobrar en activos líquidos lo más rápido posible reduciendo el efecto negativo en el flujo de capital o Trabajo de la empresa.



El proceso de cobranza, es el proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de ventas de un producto o servicio.

El proceso de cobranza incluye:

- Gestión de documentos, facturas.
- Pagaré
- Valores
- Políticas
- Indicadores
- Reportes
- Proceso o workflow



En forma eficiente o efectiva son:

- 1) Gestionar la información relevante de deudas.
- 2) Definir las políticas mediante un plan de cobranza.
- 3) Automatizar el proceso de contacto con el cliente.
- 4) Automatizar el envío de recordatorios mediante un proceso de avisos.
- 5) Coordinar nuestro equipo de trabajo.
- 6) Coordinar acciones y negociaciones que aplicaremos sobre los clientes

