

**BRANG**

**TEHOKAS LASKUTUS,  
RENNOMPI ARKI**  
5 neuvoa jokaiselle yrittäjälle

## NEUVO 1

# YRITTÄJÄ, PIDÄ HUOLTA KASSASTASI!

**Hyvin hoidettu kassa on yrityksen ja yrittäjän voimavara**, joka antaa lisää mahdollisuuksia ja neuvotteluvaraa. Vältä varmemmin huonoilta ja äkkinäisiltä päätöksiltä, kun kassassa on riittävästi liikkumavaraa.

Yrittäjä elää usein niin vahvasti oman työnsä kautta, että laskutus, puhumattakaan muistuttamisesta tai perinnästä, jää usein toiselle sijalle. Ainainen stressi rahojen riittävydestä tai laskuttamattomuudesta vie valtavasti energiaa ja aikaa. Lopulta se alkaa vaikuttamaan negatiivisesti yrityksen ydinosaamiseen, yrittäjän omaan ammattitaitoon.

” Pitäisikö lisätä korkoa, miten edes lasken sen? ”



SINUN EI YRITTÄJÄNÄ  
KUULU OLLA TOISEN  
YRITTÄJÄN, YRITYKSEN TAI  
PÄÄMIEHEN RAHOITTAJA.

## NEUVO 2

# MUISTA LASKUTTAA. AINA!



### **TEE ITSELLESI SELKEÄT LASKUTUSSÄÄNNÖT**

Määrittele maksuehdot selkeästi asiakasryhmittäin.



### **SOVI LASKUTTAMISEN PELISÄÄNNÖT JOKAISEN ASIAKKAAN KANSSA**

Kun teet sopimuksen, sovi asiakkaasi kanssa myös laskutuksesta. Noudata neuvoa myös nykyisten asiakkaittesi kanssa ja uusi säännöt, mikäli tarpeellista.



### **LASKUTA JOKAISESTA TYÖSTÄ HETI**

Aloita laskuttaminen sovittujen pelisääntöjen puitteissa ja samana päivänä työn valmistuttua.



### **NOUDATA OMIA LASKUTUSSÄÄNTÖJÄSI**

Älä lipsu, järjestelmällinen toimintatapa helpottaa työtäsi ja tuo varmuutta tekemiseen.



LASKUTTAMISEEN EI  
KOSKAAN OLE PAREMPAA  
HETKEÄ KUIN HETI TYÖN  
TEKEMISEN JÄLKEEN.

### NEUVO 3

## AIKA ON RAHAA!

Tutkimusten mukaan mitä pidempi aika kuluu valmiin työn laskuttamiseen, sitä pienempi lasku on. Tämän faktan tietää käytännössä varmasti myös moni yrittäjä itse. Matkan varrella unohtuu helposti pienet lisätyöt tai varaosat, joita on työn valmistumiseen käyttänyt. Mitä kauemmin laskuttamiseen menee, sitä epävarmemmaksi myös tulee, voiko tätä laskuttaa ja mitäköhän asiakas taas tästä sanoi. Pitkä laskutusväli kutistaa yrityksesi kassaa ja raha on pois toimeentulostasi. **Kun teet laskut sääntillisesti aina työn valmistuttua, saat tekemästäsi työstä sovitudn mukaisen korvauksen** ja rahat tilille nopeammin.

## NEUVO 4

# ÄLÄ KERÄÄ LUOTTOTAPPIOITA!

**Odottamattomia tilanteita voi sattua mille tahansa yritykselle ja vielä ilman omaa syytä.** Luottotappioita on kuitenkin erittäin helppo vähentää, kun pidät huolta muutamasta pääasiasta laskuttamisen lisäksi:

- 1 TUNNE ASIAKKAASI JA ASIAKKAAN LIIKETOIMINTA**  
Tee asiakkaasi kanssa aina kirjallinen sopimus yhteistyöstä, jossa on selkeästi sovittu myös laskuttamisesta. Tarkista samalla asiakkaasi luottokelpoisuus.
- 2 OLE KIINNOSTUNUT JA SEURAA ASIAKKAASI LIIKETOIMINNAN KEHITTYMISTÄ**  
Tee itsellesi asiakkuuskalenteri, johon aikataulutat säännölliset käynnit ainakin isoimpien asiakkaittesi luona.
- 3 PIDÄ PUOLESI, KUN KYSEESSÄ ON ERÄÄNTYNEET LASKUT**  
Jos asiakkaasi laskut alkavat yhtäkkiä erääntyä ja hän lupaa pian maksuja, älä odota, vaan lähetä kirjallinen muistutus laskusta tai käytä laskutus- ja perintäalan ammattilaista.
- 4 MITÄ IKINÄ TEETKIN, TEE SE NOPEASTI!**  
Mikäli asiakkaasi taloudellinen tilanne on huonontunut selvästi ja laskusi ovat erääntyneet, hänellä on varmasti muitakin laskuja maksamatta. Pahimmassa tapauksessa korttitalo voi romahtaa hetkessä ja sinä voit olla viimeisenä saamassa omiasi pois.

## NEUVO 5

# ROHKEASTI ETEENPÄIN



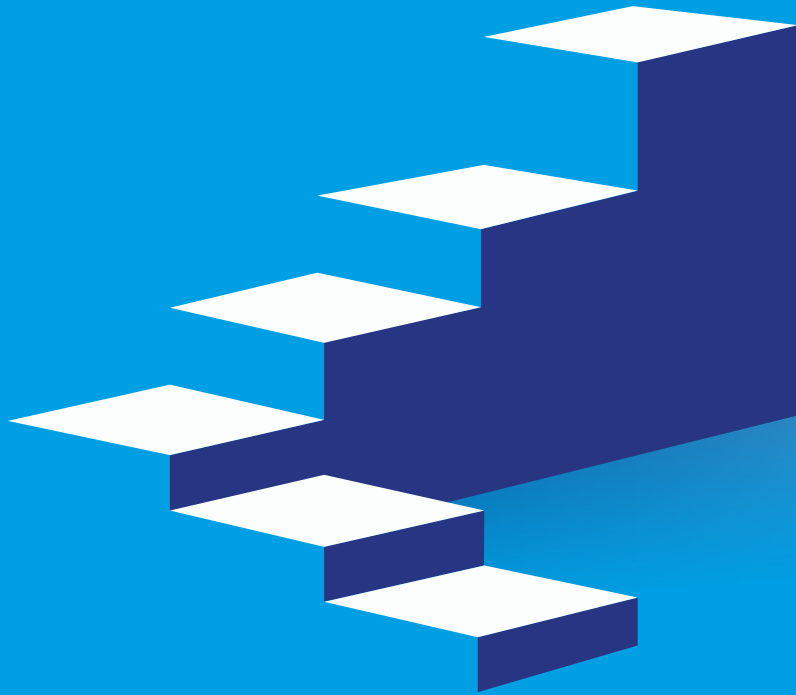
Kaikki isot yritykset muistuttavat nopeasti erääntyneistä laskuista tai käyttävät perintäalan kumppaniaan viedäkseen asiaa eteenpäin, joten asia ei ole vieras kenellekään.

Vie siis myös itse työ päätökseen laskutuksekin osalta rohkein mielin. Kyseessä on molemmin puolinen sopimus, jonka toisen puolen sinä olet hoitanut valmiiksi. **Nyt on laskun aika!**

MONI YRITTÄJÄ SIIRTÄÄ LASKUTUSTA  
ETEENPÄIN TAI MUISTUTUKSEN  
LÄHETTÄMÄTTÄ PELÄTESSÄÄN  
ASIAKKUUDEN LOPPUVAN SIIHEN.



Kirjoittaja on yrittäjä ja BRANGin liiketoiminta-johtaja. Arto on kahdenkymmenen vuoden ajan toiminut vaativissa liiketoiminnan ja myynnin johtotehtävissä Suomessa, muissa Pohjoismaissa, Baltian maissa ja Venäjällä, joista viimeiset seitsemän vuotta yrittäjänä. Hänellä on myös lähes kymmenen vuoden kokemus laskutus- ja perintäalalta. **Arto auttaa, kun tarvitset apua laskutuksen, maksuvalvonnan ja perinnän kanssa.**



**BRANG Myynti**  
0400 609 883  
myynti@brang.fi  
www.brang.fi

BRANG