

今週の気になる EC なひと

アップチャンネル 淳史 社長

ながなんでも増収 いなかで、増収をめざす(笑)。昨年、増益です(笑)。...

不況下も、いろんなチャンスあり

EVENT SEMINAR ネットショップ運営に役立つイベント、セミナーを編集部が厳選ピックアップ。

「人脈力」が難なく身につく秘訣を披露。参加料 1000円 場所 大阪 中央区

条件!【人脈力=人間力】の作り方

「人脈力」が難なく身につく秘訣を披露。参加料 1000円 場所 大阪 中央区

マーケティングセミナー

「人脈力」が難なく身につく秘訣を披露。参加料 無料 場所 大阪市住之江区

向け売上拡大セミナー

督促では、つい強い口調になりがちですが、強い督促は何のメリットもありません。...

第4回 債権回収のための督促はするな!?

① しっかりと・失念した顧客 本来はいい顧客なのですが、支払いをすっかり忘れていたとか、少々ルーズになりがちな顧客のことです。...

② 支払意思のない顧客 商品や対応に不満があったり、「買ってない」と購入否認してくるケース、②の延長で債務整理を検討し始めたケースなどがこれ

③ 支払意思のない顧客 商品や対応に不満があったり、「買ってない」と購入否認してくるケース、②の延長で債務整理を検討し始めたケースなどがこれ

支払遅延理由を理解し冷静な対応を

アクセスすれば、入金の手続きを行ってくれます。② 支払原資のない顧客 支払意思はあるのですが、ついつい買いすぎて自分の給与や貯蓄以上に買っ

④ 法的整理を行った顧客 弁護士や認定司法書士などが、債務すべての整理を目的として介入したケースです。...

①の顧客に何度もアクセスすると、逆に気分を害して、手続きをしてもらえないこともあります。回収を担当するコミュニ

通販における債権管理のポイント

このなかには、はじめから支払いを考えていない顧客も存在します。回収できる確率はかなり低く、本来は、販売を行わない仕組み(与信管理)が必要で

回収を担うコミュニケーターは、まず「ほとんどどの顧客は優良顧客」であることを認識する必要があります。支払意志のある顧客は、収益をもたらす大切な顧客

筆者プロフィール

東 弘樹 (あずま・ひろき) 氏 HAZS (ハッツ) 株式会社代表。通販向け少額債権管理コンサル、決済コンサルが得意分野。大阪経済大卒、

輸入商社、クレジット会社、通販向けソフト会社を経て独立。Pマーク取得コンサルティングライセンス、TRUSTe 審査員・認定コンサルティングライセンスなどを取得。

64年生まれ。問い合わせは、Info@hazs.bizまで。



見学会の様子

物流倉庫の見学 本紙協賛、管理や発送の E C 物流代行業の清長で説明。(本社東京)と、物流在庫管理システムを開発・提供しているロジザード(同)例をま