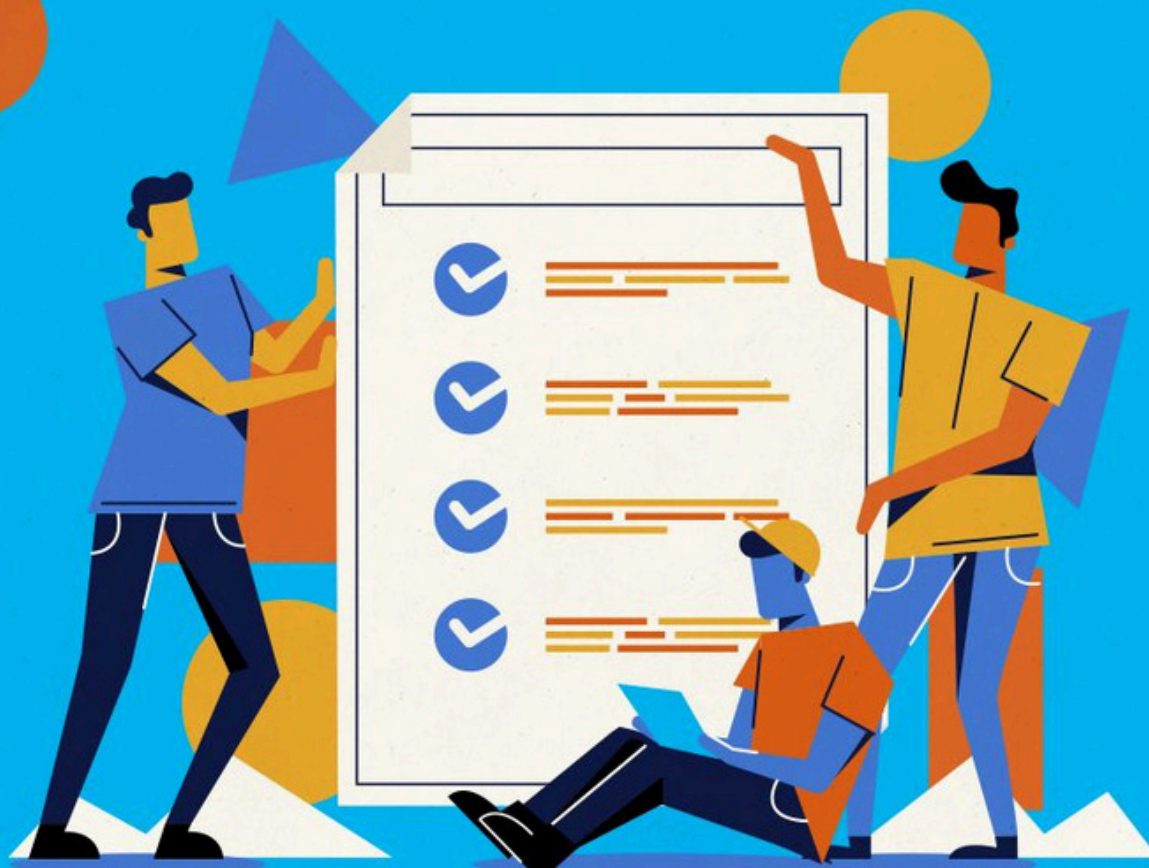




بررسی سوابق تجاری مشتری

بررسی سوابق تجاری مشتری

سوابق خرید، میزان تعهد به پرداخت‌ها و همکاری‌های قبلی را مرور کنید.

دریافت و بررسی مدارک هویتی و ثبتی

اطمینان از صحت اطلاعات هویتی، کد ملی، شناسه ملی، روزنامه رسمی و...

ارزیابی صورتهای مالی و گردش حساب

اطلاع از وضعیت مالی و توانایی پرداخت مشتری با تحلیل گزارش‌های مالی یا صورتحساب بانکی.

بررسی رتبه اعتباری (در صورت وجود)

در کشورهایی که سامانه رتبه‌بندی اعتباری وجود دارد، رتبه مشتری را استعلام کنید

گرفتن استعلام از سایر تأمین‌کنندگان

با دیگر فروشندگان یا شرکای تجاری که با این مشتری کار کرده‌اند صحبت کنید

درخواست پیش‌پرداخت یا تضمین

به‌ویژه برای مشتریان جدید، دریافت بخشی از مبلغ یا ضمانت‌نامه بانکی توصیه می‌شود

بررسی وضعیت حقوقی و دعاوی جاری

در صورت امکان، بررسی کنید آیا مشتری پرونده‌های قضایی یا بدهی معوق دارد یا خیر

امضای قرارداد شفاف و کتبی

همه شرایط پرداخت، زمان‌بندی و مسئولیت‌ها باید روشن و مکتوب باشند

ارزیابی اعتبار اجتماعی و برند مشتری

تصویر مشتری در بازار، نظرات دیگران و حضور حرفه‌ای او را در نظر بگیرید

تهیه سناریوی جایگزین برای بدقولی یا نکول

حتماً برای شرایطی که مشتری نتواند یا نخواهد پرداخت کند، راهکار مشخص داشته باشید.

«دانلود شده از بیزینس پلاس | آموزش فروش و بازاریابی»
[آموزش بازاریابی و فروش - بیزینس پلاس](#)

[روش‌های اعتبارسنجی مشتریان در زمان فروش - بیزینس پلاس](#)

