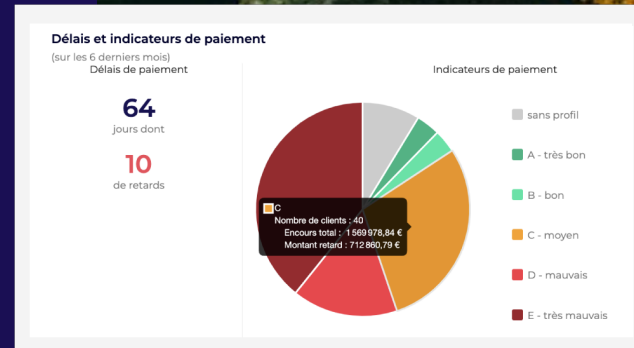
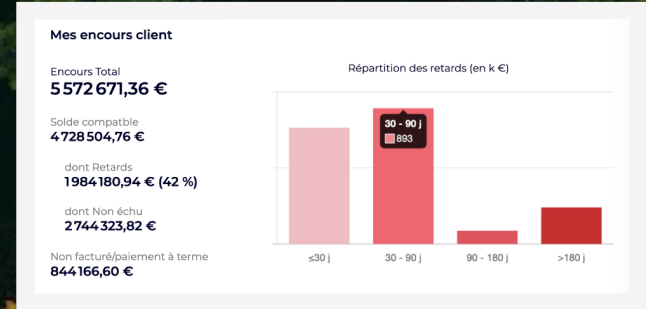




Module

LA GESTION DE LA RELANCE AVANT ET APRÈS ÉCHÉANCE





Devenez acteur de votre relation financière client en prévenant facilement les anomalies et défauts de paiement.

Organiser sa relance avant et après échéance de la meilleure manière devient une priorité pour toutes les entreprises qui souhaitent améliorer leurs performances financières tout en gagnant du temps de traitement. Pourtant, moins de 25% des entreprises françaises disposent d'outils leur permettant de traiter avec efficacité les retards de paiement et les litiges au-delà d'Excel et Outlook.

C'est pourquoi Hoopiz a développé une plateforme en Credit Management incluant les fonctionnalités nécessaires à la maîtrise de la relance clients.



Visibilité



Automatisme



Facilité



Collaboratif





#1 Construisez des scénarios de relance multicritères et dynamiques

La plateforme Hoopiz est toujours connectée à votre système de comptabilité et à vos services financiers afin de centraliser toutes les data nécessaires à l'organisation de vos scénarios de relance personnalisés.

Typologie de factures, profils payeurs... c'est vous qui définissez les critères pertinents à l'élaboration de vos différents scénarios.

A chaque évolution de la situation de crédit de vos clients, du comportement de paiement et de la solvabilité, vous bénéficiez d'**alertes** et de **mises à jour** de vos scénarios.






#2 Définissez sur mesure toutes vos actions pour chaque scénario




En fonction de vos scénarios, vous pouvez configurer des actions de relance à déclenchement :

- ✓ Automatique
- ✓ semi-automatique
- ✓ ou manuel

Que ce soit par

- ✓ e-mail
- ✓ SMS
- ✓ téléphone
- ✓ ou voie postale



Date planifiée	Libellé action	Etape relance	Type action	Mode action	Statut action
28/09/2021	Courrier Mise en Demeure 45j	5 / 5		Manuelle	Ouverte
09/12/2021	Email relance #2.15j	3 / 5		Manuelle	Préparée
25/11/2021	Email relance #1.1j	2 / 5		Manuelle	Ouverte

Vous pouvez également modifier ou ajouter manuellement, et à tout moment, des actions à vos scénarios en cours. La parfaite maîtrise des scénarios de relance est un gage de professionnalisme et vous permet de préserver vos relations commerciales, même lors d'une situation de retard de paiement.

Option : insérez vos **liens de paiement** (Stripe,...) dans les e-mails ou SMS.





#3 Bénéficiez d'une vue globale sur votre agenda de relance et organisez vos actions prioritaires

A l'aide de tableaux de bord, vous disposez d'une vue complète sur l'ensemble des actions réalisées et à venir : les actions au cours des 10 derniers jours ou le nombre total de relances restant à effectuer par exemple.

Grâce à de nombreux filtres vous pouvez définir votre to-do liste selon des critères comme : le comportement de paiement, le statut de relance, le type de scénario,... et bien sûr selon la date d'échéance, le montant,...

Mon agenda de relances

	Réalisées (10 jours)	A réaliser	Auto	A valider	Manuelles	En erreur	A venir (10 jours)
Mes actions scénarisées							
☎	1	83	-	-	83	-	-
📞	-	3	-	-	3	-	3
📄	-	49	-	-	49	-	-
📱	-	58	-	-	58	-	-
Mes actions de suivi							
En cours	-	4	-	-	4	-	-
Promesse de paiement	-	12	-	-	12	-	-
Litige	-	10	-	-	10	-	4
Contentieux	-	-	-	-	-	-	-
Autre	-	-	-	-	-	-	-





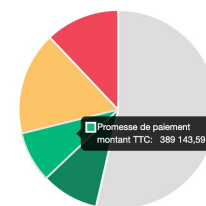
#4 Qualifiez les résultats de vos actions de relance

Pour chaque pièce définissez simplement un code statut et un code sous-statut. A tout moment, et dès la fiche client, vous connaissez la situation de tous les retards et vous pouvez agir en conséquence. De plus, sur le tableau de bord principal, un diagramme permet de voir et d'accéder aux clients selon les statuts de relance.

#5 Gérez les litiges avec votre équipe

Pour chaque litige identifié, vous pouvez l'attribuer au membre de votre équipe en charge de sa résolution. Grâce au système de commentaires, vous pouvez échanger et suivre plus finement la relation client instaurée par votre collaborateur. Piloter la relance tout en déléguant les actions devient facile grâce à la souplesse et l'ergonomie intuitive de Hoopiz.

Mes encours par statut de relance



Statut relance

Promesse paiement
Promesse avec avis
paiement

Litige
Litige commercial



Les + HOOPIZ

Revue Credit Management

Nos clients bénéficient sans supplément d'une **revue trimestrielle** en compagnie de notre **Credit Manager Hoopiz**. Celui-ci s'assure de la meilleure utilisation de la plateforme et de la mise en œuvre des meilleures pratiques en lien avec les objectifs de l'entreprise.

Expertise Métier

HOOPIZ est le fruit de 30 ans d'expérience en Credit Management par son co-fondateur Christophe Goffinon.

Cette expertise métier « forte et reconnue » a permis la création d'une plateforme SaaS de qualité, utile là où il le faut quand il le faut, pour faciliter la vie des équipes tout en agissant concrètement sur les performances financières.

En complément de l'outil digital, HOOPIZ propose également à ses clients : **Conseil, Diagnostic, Formation et Externalisation** de la relance, à la demande et sur mesure.





Contactez-nous

Par téléphone +33 (0)4 23 16 01 10

Par email contact@hoopiz.fr

« *À bientôt pour vivre ensemble une
nouvelle expérience du Crédit Client !*

L'équipe HOOPIZ

