

5

områder hvor BusinessInsight hjælper dig med at arbejde datadrevet og skabe succes i din virksomhed





Få indsigt i dine kunders økonomiske situation og skab den helt rigtige kreditpolitik til din virksomhed.



Find nye kunder på en smart og datadrevet måde.



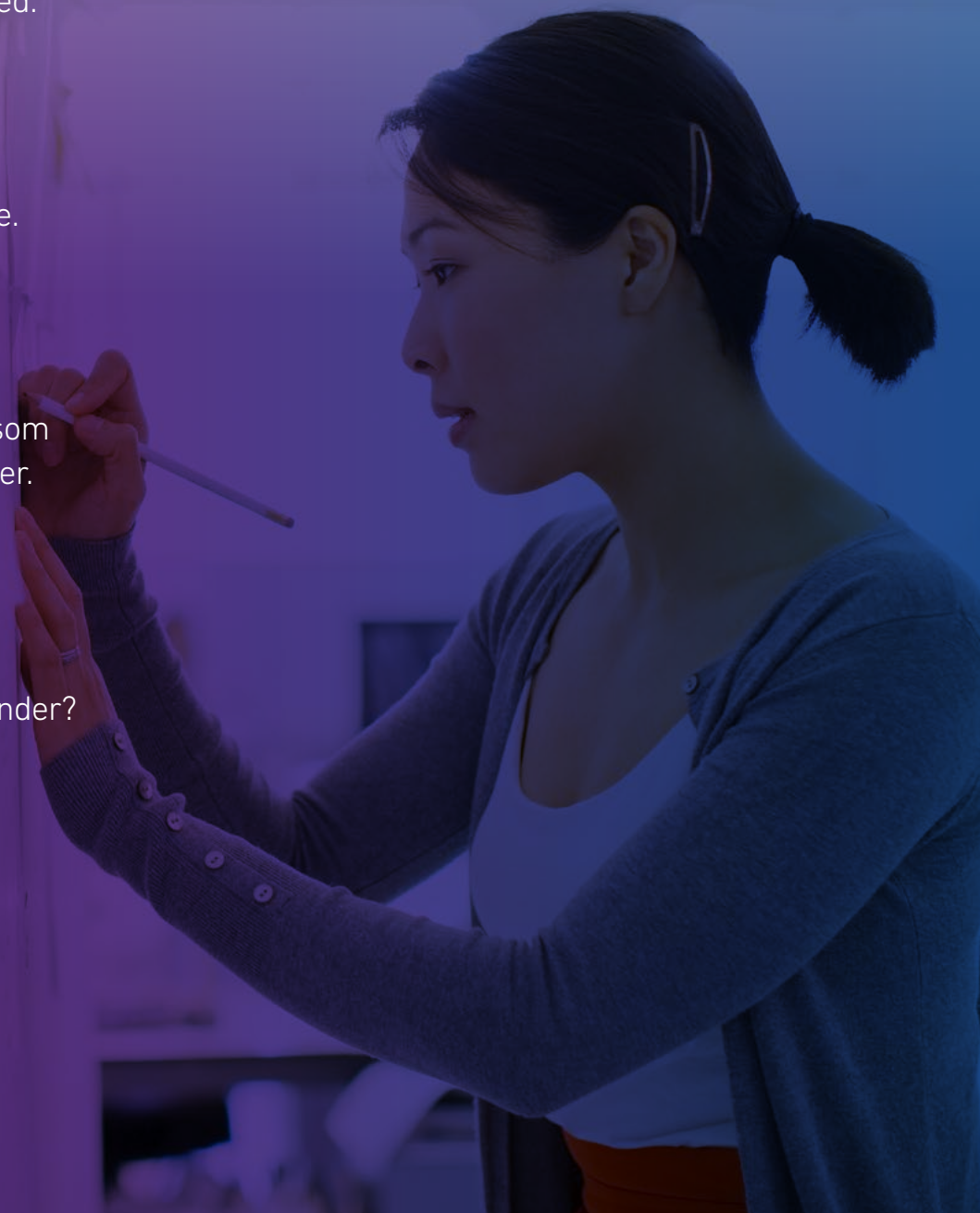
Vær på forkant ved selv de mindste ændringer (som du selv definerer) hos dine kunder og leverandører.



Forøg din omsætning – måske der findes nye potentielle kunder, der ligner dine nuværende kunder?



Få en suveræn datakvalitet og spar ressourcer på vedligeholdelse af jeres data.



Få indsigt i dine kunders økonomiske situation og skab den helt rigtige kreditpolitik til din virksomhed



Ved du om dine kunder og leverandører har helt styr på økonomien? En forkert vurdering af en kundes betalingsevne kan koste mange penge. Det er altid en uheldig situation, hvis du indgår en ny aftale og først bagefter opdager at kunden ikke er i stand til at betale sine regninger. Derfor anbefaler vi, at du altid tager pulsen på dine kunders økonomi og undersøger, om de er registrerede som dårlige betalere, inden du yder kredit.

Alle ovenstående scenarier kan BusinessInsight hjælpe med, da du får adgang til flere forskellige kreditvurderingsparametre, som alle har til formål at hjælpe dig med at træffe velbegrundet

kreditbeslutninger. Det kan fx. være information om virksomheders:

- Rating og Kreditmaksimum
- Status i Experian RKI registreret
- Relevante nøgletal og regnskaber
- Risikogruppe
- Commercial Delphi Score (en score der viser sandsynligheden for at et firma kommer i betalingsvanskeligheder inden for de næste 12 måneder.)
- Betalingserfaringer (Viser hvordan dine kunder har betalt sine fakturaer)

Du får altså et meget præcis overblik over dine kunder, leverandører og konkurrenters økonomi, og løsningen hjælper med at få det absolut bedste grundlag for at kreditvurdere dine kunder.

RKI

Med BusinessInsight kan du let og hurtigt tjekke, hvordan det går med dine kunders og leverandørers økonomi



Skal du indgå en aftale med en ny kunde, men er usikker på kundens økonomi?



Vil du skræddersy din kreditgivning ud fra dine kunders anbefalede kreditmax?



Mangler du et regnskab på en given kunde?



Vil du gerne tjekke dine kunder og konkurrenters nøgletal?



Eller vil du bare gerne vide, når dine kunder ændrer adresse, får et nyt regnskab eller ny direktør?

Find nye kunder på en smart og datadrevet måde



En af de vigtigste opgaver til at skabe vækst, er at finde nye kunder. Men det kan være svært at finde frem til præcis de kundeemner som har købspotentialet til lige netop dine ydelser. Oftest kan det føles som at lede efter en nål i en høstak.

Med BusinessInsight sikrer du, at du bruger dine ressourcer på de rigtige kundetyper vha. løsningens intelligent markedssegmentering.

Uanset om du sidder som sælger eller mødebooker, får du størst succes, når du ringer på specielt udvalgte kundeemner. Brug BusinessInsight's mange segmenteringsmuligheder så som branche, geografi, økonomi, selskabsform og meget mere og få booket de allerbedste møder.



Hvis du fx leder efter en virksomhed, der:



Operere i branchen "Fremstilling"



Har en afkastningsgrad på min. 30%



Ligger i region af Nordjylland



Har mere end 20 ansatte



Og har eksisteret i mere end 6 år

BusinessInsight



Alle disse kriterier kan tilføjes i BusinessInsight, og derefter vise alle de virksomheder der matcher søgekriterierne.

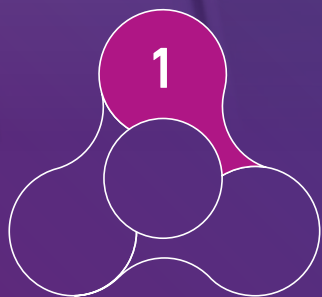
Den her søgning giver 22 emner



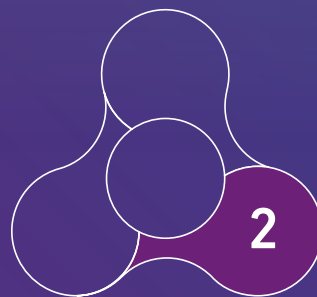
Det er 22 specifikke virksomheder, som potentielt passer ind i din pipeline

Vær på forkant ved selv de mindste ændringer (som du selv definerer) hos dine kunder og leverandører

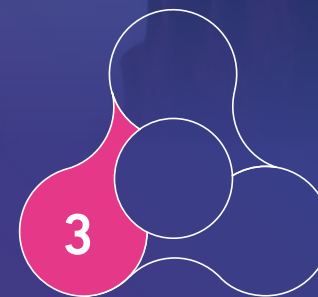
Vær en af de første til at modtage nyheder om de virksomheder og kontaktpersoner, som er vigtige for dig. Med overvågningsfunktionen i BusinessInsight får du besked, så snart der sker ændringer hos dine udvalgte kunder eller samarbejdspartner.



Du får fx. automatisk besked når dine kunders risikovurdering ændrer sig eller når virksomheden får ny adresse, offentliggøre et nyt regnskab eller hvis regnskabet er forsinket. Derudover kan du også få besked, hvis en beslutningstager forlader en virksomhed og starter op i en anden..



Du vil altid være et skridt foran, og du har den bedste forudsætning for både mødeforberedelse, salg og kreditgivning.



Du undgår at bruge tid på forkerte kontaktoplysninger og indgår ikke samarbejdsaftaler med virksomheder, som er på vej til at lukke.



Forøg din omsætning – måske der findes nye potentielle kunder, der ligner dine nuværende kunder?



Du ved helt sikkert, hvem dine bedste kunder er i dag. Tænk hvis der var 5.000 magen til i Sverige og yderligere 7.000 i Norge? I BusinessInsight er det muligt at køre en "tvillingeanalyse", som gør det let at finde nye kunder der minder om dine nuværende bedste kunder på en række parametre – kunne fx. branche, antal ansatte, økonomi, men også meget andet.

Hvordan fungerer det?



Ved at indlæse en fil med dine nuværende kunder kan BusinessInsight vha. en smart algoritme oprette en ny liste med potentielle kundeemner og leads.



Du vil derefter kunne se en liste med en række virksomheder/ emner med højst potentiale.



Du får et komplet overblik over såvel nye som eksisterende kunder, og underbygger strategiske og taktiske beslutninger i din virksomhed.

Få en suveræn datakvalitet og spar ressourcer på vedligeholdelse af jeres data



For at være konkurrencedygtig og positionere sig som en datadrevet virksomhed er det helt essentielt at have kontrol over sin data og sikre en høj kvalitet. En god datakvalitet fører nemlig til en bedre produktivitet, og i stedet for at skulle validere og rette fejl har jeres medarbejderne mere tid til deres egentlige arbejde.

Det kræver ressourcer at vedligeholde kundedata, og mange virksomheder vælger ikke at prioritere opgaven. Men virksomheder skifter navn og kontaktpersoner skifter job - firmaer flytter adresse eller går måske konkurs? Så en "datavask" kan i høj grad betale sig.

Det kan let og smidigt gøres via BusinessInsight, som lader dig indlæse dine kundefil og få dem valideret op imod Experians dagligt opdaterede erhvervsdata. Efter få øjeblikket vil din liste være kontrolleret og rettet og du får fx. at vide:



Hvor mange inaktive og ophørte CVR numre du fakturerer til



Antallet af dubletter du har i din kundeportefølje



Antallet af fejl i firmanavn eller adresse



Fejl i telefon nr. eller virksomhedens juridiske form



Har du spørgsmål eller vil du vide mere om BusinessInsight, have en gennemgang af løsningen eller måske have en gratis prøveperiode?

Så tøv endelig ikke med at kontakte os på www.experian.dk eller på 70100107.

www.experian.dk

© Experian 2022.

Experian Ltd is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority. Experian Ltd is registered in England and Wales under company registration number 653331. The word "EXPERIAN" and the graphical device are trade marks of Experian and/or its associated companies and may be registered in the EU, USA and other countries. The graphical device is a registered Community design in the EU.

All rights reserved.

22-NO-0246