

REALISEER JE GROEIAMBITIES samen met je accountant

Handel



Wat je ook wilt bereiken met je bedrijf, je accountant is de aangewezen persoon voor uitgebreide begeleiding. Eigenlijk wel logisch, want je accountant is de enige die toegang heeft tot al je bedrijfsgegevens. En hij beschikt over de juiste kennis en ervaring om waardevol advies te geven, zodat jij je doelen kunt realiseren.

Het is een kwestie van de juiste vragen stellen.
Je vindt jouw vragen wellicht hieronder!

Verkoop en (potentiële) klanten



Vraag je weleens om advies over:

- Op welke klanten je je moet richten om de beste resultaten te behalen?
- Hoe je het beste investeert in marketingcampagnes?
- De voordelen van het bespreken en vastleggen van servicecontracten met je klanten?

De grootste zakelijke uitdaging voor handelsbedrijven is het vinden van nieuwe klanten.

37% 37% van de handelsbedrijven vindt het lastig om met veeleisende klanten om te gaan.

26% 26% van de handelsbedrijven beschouwt het opzetten van een online strategie als 1 van de belangrijkste speerpunten.



Stel je positie veilig in de leveringsketen



Vraag je weleens om advies over:

- Hoe om te gaan met leverancierscontracten?
- Internationaal zakendoen?
- Hoe je bedrijfsprocessen optimaliseert?
- Hoe je inkopen en verwachte facturen kunt bijhouden?
- Het onderzoeken of uitbreiden van e-commerce activiteiten?

25% 25% richt zich op het aanbieden van diensten met een hogere toegevoegde waarde

16% 16% geeft aan dat de internationale concurrentie het afgelopen jaar is toegenomen.

Beschikbaarheid van producten



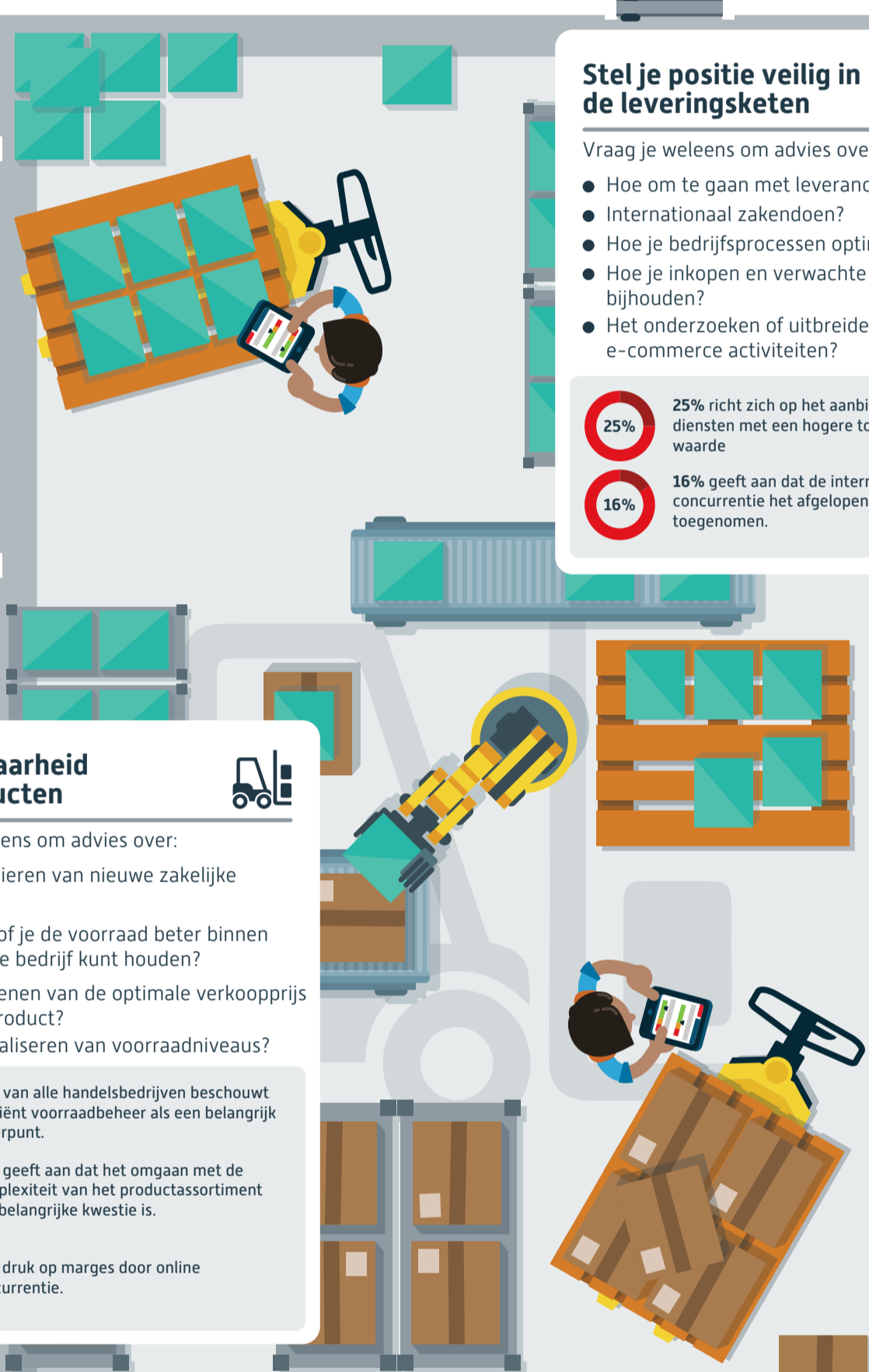
Vraag je weleens om advies over:

- Het financieren van nieuwe zakelijke kansen?
- De keuze of je de voorraad beter binnen of buiten je bedrijf kunt houden?
- Het berekenen van de optimale verkoopprijs van een product?
- Het optimaliseren van voorraadniveaus?

21% 21% van alle handelsbedrijven beschouwt efficiënt voorraadbeheer als een belangrijk speerpunt.

17% 17% geeft aan dat het omgaan met de complexiteit van het productassortiment een belangrijke kwestie is.

37% 37% druk op marges door online concurrentie.



Op tijd leveren



Vraag je weleens om advies over:

- Of je niet teveel betaalt voor transport?
- Het gebruik van prognoses om voorraadniveaus te optimaliseren?
- Het realiseren van gezonde marges op kleinere orders?

Het nakomen van de beloofde levertijd is van essentieel belang.

28% Er is een kans van 28% dat je een klant verliest als je niet tijdig levert.

15% Slechts 15% van de handelsbedrijven geeft aan dat de ontvangen leveringen altijd overeenkomen met de orders.

Factureren



Vraag je weleens om advies over:

- Het verlagen van je Day Sales Outstanding (het aantal dagen dat facturen gemiddeld openstaan)?
- Het minimaliseren van je administratieve werkzaamheden?
- Het verbeteren van je cashflowplanning?

56% 56% van alle handelsbedrijven heeft problemen met de tijdige betaling van facturen.

4,7% 4,7% van de facturen wordt nooit betaald.

