

دارا

ماژول ۹

Collection Management

مدیریت وصول مطالبات

بازگشت هوشمند پول به چرخه کسب و کار



مطالبات معوق

۲,۱۴۶B

ریال

نسبت به ماه قبل +۸,۳%



وصول شده (ماه جاری)

۱,۰۸۲B

ریال

نسبت به ماه قبل +۱۸,۶%



نسبت وصول نقدی

۱۸,۶%

نسبت به ماه قبل



پرونده های فعال

۲۳۳

پرونده

۷۲ پرونده در جریان

تعریف ماژول دارا



دارا سیستم تخصصی مدیریت چرخه کامل وصول مطالبات است؛ از یادآوری اولیه تا اقدامات قانونی. این ماژول مشتریان را براساس ریسک، سررسید طلب و وضعیت پرونده طبقه بندی می کند و اولویت دهی هوشمند به فعالیت های وصولی را ممکن می سازد. همچنین کلیه تماس ها، تعهدات و اقدامات مرتبط با هر پرونده را ثبت و پیگیری می کند.

سگمنت بندی ریسک مشتریان



ریسک پایین ۴۳%

ریسک متوسط ۳۵%

ریسک بالا ۲۲%

روند درآمد وصولی (ماه جاری)



ریال

نسبت به ماه قبل +۱۸,۶%

اولویت پرونده ها



در جریان ۷۲

در انتظار ۹۴

متوقف ۶۳

فرآیند جامع وصول مطالبات



یادآوری اولیه
ارسال پیام یادآوری
به مشتری



اخطار
ارسال اخطار رسمی
و اطلاعیه پرداخت



تماس
تماس مستقیم و
مذاکره با مشتری



تعهد
ثبت تعهد پرداخت
و توافقات



اقدام حقوقی
ارجاع و امور حقوقی
و اقدامات قانونی



وصول وجه
دریافت وجه و بازگشت
پول به کسب و کار

مزایای کلیدی استفاده از دارا



افزایش بهره وری



کاهش ضایعات



جایگاه در دادرسی



شفافیت کامل



بهبود قابلیت
ردیابی محصول

دارا موتور نقدینگی در سازمان شما؛

کاهش مطالبات معوق، افزایش نقدینگی و رشد پایدار کسب و کار



دارا

Collection Management

مدیریت وصول مطالبات

ماژول ۹ | دارا

خلاصه وضعیت مطالبات

۳۰ - ۵	۶۰ - ۳۱	۹۰ - ۶۱	+۹۰
۷,۴B	۵,۸B	۳,۲B	۲,۱B
ریال	ریال	ریال	ریال

بخش بندی ریسک مشتریان



وضعیت تعهدات پرداخت

امروز	۱۲,۶B ریال
این هفته	۲۸,۴B ریال
این ماه	۷۴,۶B ریال

روند وصول نقدی



درد سازمان



در بسیاری از شرکت‌های پخش، تولیدی و فروش اعتباری، فروش انجام می‌شود اما پول به موقع برنمی‌گردد. سرمایه در بازار رسوب می‌کند، مشتریان بدحساب با مشتریان خوش حساب یکسان دیده می‌شوند، پیگیری‌ها دستی و فراموش‌شدنی هستند و واحد مالی همیشه با فشار نقدینگی روبه‌روست.

در ظاهر فروش بالا رفته، اما در واقع پول هنوز به سازمان برگشته است.

دارا چگونه پاسخ می‌دهد؟



دارا چرخه وصول را ساختارمند می‌کند. مشتریان را بر اساس ریسک و سررسید دسته‌بندی می‌کند، پرونده هر مشتری را کامل نگه می‌دارد، تماس‌ها و تعهدات را ثبت می‌کند، اقدامات بعدی را مشخص می‌کند، پیگیری‌ها را از حالت حافظه انسانی خارج می‌کند و به مدیر مالی و مدیرعامل تصویر روشنی از وضعیت مطالبات می‌دهد.

دارا به سازمان کمک می‌کند بفهمد:



کدام مشتری پرریسک‌تر است؟



کدام طلب نزدیک به بحران است؟



کدام پرونده نیاز به اقدام فوری دارد؟



کدام فروش اعتباری نباید تکرار شود؟



صف پیگیری و اقدامات

۲۳ مورد	تماس با مشتری بالاترین اولویت
۴۷ مورد	یادآور تعهد پرداخت بالاترین اولویت
۱۸ مورد	ارسال اخطار رسمی در انتظار اقدام
۹ مورد	ارجاع به امور حقوقی پرریسک

اولویت بندی وصول



نمای ریسک مشتریان



وضعیت وعده‌های پرداخت



مسیر پیگیری ساختارمند



نسبت وصول نقدی



میانگین روزهای وصول

۶۸

روز
کاهش ۲۰%

مطالبات معوق

۲,۱۴۶B

ریال
نیاز به اقدام

مطالبات در معرض ریسک

۱,۰۸۲B

ریال
هشدار زود هنگام

تعهدات پرداخت ماه جاری

۷۴,۶B

ریال
قابل وصول

پرونده های فعال

۲۳۳

پرونده
در جریان پیگیری



دارا حس امنیت مالی و کنترل نقدینگی ایجاد می‌کند. مغزمدیرعامل نسبت به پول‌های نامشخص و مطالبات معوق حساس است، چون تهدید مستقیم برای بقای سازمان محسوب می‌شود. دارا این تهدید مبهم را به پرونده، اولویت، هشدار و اقدام تبدیل می‌کند.



بهبود جریان نقدی



کاهش مطالبات معوق



کاهش ریسک اعتباری



پیگیری منظم و خودکار



کاهش پرونده های حقوقی



تصمیم گیری سریع تر