

PRODUCT SHEET

Betalingsløsninger og finansielle tjenester

B2B scoringsmodell

Reduserer risiko og effektiviserer salgsprosessen for bedriften din.

Typiske utfordringer med B2B-salg

Bedrifter som selger til andre bedrifter tar en risiko når de selger på kreditt. Sentrale problemstillinger knyttet til kreditt for B2B-salg er hvorvidt man skal gi kreditt, og hvor lang kredittid man skal gi.

Det kan være utfordrende å få tak i oppdaterte kredittdata for både eksisterende kunder og potensielle nye kunder.

Effektivisering spiller også en viktig rolle. Hvordan kan bedrifter effektivisere datainnhenting fra potensielle nye kunder? Og hvilke muligheter har bedrifter når det kommer til å undersøke potensielle nye kunders kredittscore? Salgsavdelingen vil jo gjerne være trygg på at de fokuserer på de «riktige» kundene i salgsprosessen.

En ny B2B scoringsmodell

Arvato Financial Solutions har sammen med TietoEVERY utviklet en scoringsmodell for B2B-salg, som i motsetning til andre og enklere scoringsmodeller, innhenter data fra en rekke kilder og bruker maskinlæring til å kontinuerlig etterprøve modellen og beslutningsgrunnlaget.

Modelleringen er basert på regnskapsdata, selskapsdata, betalingsdata, reskontrodatasett fra Arvato og historiske bransjedata. Det finnes per i dag ingen andre modeller for B2B kredittscoring som vurderer på et så bredt datagrunnlag.

Scoringsmodellen tillater våre samarbeidspartnere å score både nye potensielle kunder og kunder i eksisterende portefølje. Løsningen er systemuavhengig og integreres mot selskapets CRM-system.

Fordeler for din bedrift



Redusert risiko



Bedre beslutningsgrunnlag



Redusert tap



Økt effektivitet i salgsprosessen



Integrasjon mot deres CRM-system



Resultat

- Bedriften vil oppnå en mer effektiv salgsprosess og datapopulering, i tillegg til at risikoen reduseres i salgsfasen.
- Mange bedrifter opplever at kundene bruker kreditt til å forbedre egen likviditet. Vår B2B scoringsmodell vil hjelpe din bedrift å ta bedre beslutninger om hvilke betalingsvilkår som skal gis basert på kundens likviditet.
- Med vår B2B scoringsmodell vil bedriften også ha mulighet til å score eksisterende klienter. Det betyr i praksis bedre vedlikehold og løpende risikovurdering av eksisterende kundeforhold.
- Hos bedrifter som benytter vår B2B scoringsmodell har vi ved å bruke historisk data sett konkrete eksempler på at bedrifter ofte fortsetter å selge på kreditt til insolvente selskaper når man burde avslutte kreditten. Dette kan unngås med vår B2B scoringsmodell.



Sømløs integrasjon

Som kunde hos Arvato Financial Solutions behøver dere bare å koble dere opp mot B2B scoringsmodell-API-et for å få tilgang til tjenesten. Arvato Financial Solutions håndterer datautvekslingen av reskontrodata til TietoEVERY. Løsningen er systemuavhengig og integreres mot deres CRM-system. Det er også mulig å koble seg opp mot en chatbot for manuelle oppslag.

Det er opp til den enkelte bedriften å vurdere hvor mye risiko en ønsker å ta, og hvor lang kredittid en ønsker å tilby kundene sine. Arvato Financial Solutions og TietoEVERY kan enkelt justere risikonivået i scoringsmodellen.

Vårt samfunnsansvar

Vi vet hvor viktig det er for våre samarbeidspartnere å legge til rette for at deres kunder skal få handle på kreditt, uten at det blir for stor risiko for bedriften. Samtidig er det et faktum at mange av våre samarbeidspartnere kommer langt bak i køen i et eventuelt konkursbo. Derfor er kredittrisikovurderingen en svært sentral problemstilling i våre samarbeid.

Og konkurser er ikke bare kostbart for bedrifter som selger på kreditt, det er også kostbart for samfunnet. Å redusere gjeld til insolvente selskaper vil bli viktigere og viktigere i fremtiden. Ved bruk av scoring med en kombinasjon av dagsaktuelle og historiske data, vil bedrifter få bedre innsikt og beslutningsgrunnlag.

Med vår B2B scoringsmodell blir det mulig å identifisere selskaper som er i fare for å gå konkurs på et tidligere tidspunkt.

Ønsker du mer informasjon? Ta kontakt med oss i dag.

Arvato Financial Solutions
Telefon: +47 22 87 89 20 E-post: sales.no@arvato.com

finance.arvato.com

