

Case: Val av betalningsform baserat på kundens profil

Företaget XYZ, en framstående tillverkare av avancerad teknologi, planerar att expandera sin verksamhet internationellt och har identifierat två potentiella kunder för sina produkter: en i Indien och en i Colombia.

Kund i Indien:

Kreditvärdighet och förtroende:

Kundens kreditbetyg i Indien, fastställt för två år sedan, indikerar en solid finansiell historik och tidigare framgångsrika affärstransaktioner. Trots en initial hård förhandling har kunden alltid visat snabb respons och betonat vikten av en långsiktig partnerskapsrelation.

Potentiell affärsrelation:

Kundens långsiktiga vision är att utveckla banbrytande teknologiska lösningar och de ser företaget XYZ som en nyckelspelare i denna satsning. De vill etablera en ömsesidigt gynnsam och stabil partnerskapsrelation som möjliggör innovationsutbyte och långsiktig affärssuccé.

Kund i Colombia:

Kreditvärdighet och affärsstruktur

Kundens kreditbetyg i Colombia, fastställt för tre år sedan, är starkt och bygger på ekonomisk historia. Deras senaste anbudsförfrågan tyder på att de är intresserade av att inrätta fleråriga avtal med ett begränsat antal pålitliga leverantörer.

Potentiell affärsrelation:

Kunden har uttryckt intresse för att etablera en stabil och långsiktig relation med företaget XYZ, och de planerar att använda företagets produkter som en kritisk komponent i deras kommande projekt för att modernisera sina teknologiska system.

Uppgift:

Ni ska, baserat på förutsättningarna kring kreditvärdighet, förtroende och den potentiella karaktären av framtida affärsrelationer, exportlandets ekonomiska stabilitet, samt önskad grad av kontroll och risk komma fram till den mest lämpliga betalningsformen för varje kund.

Kund i Indien:

Utifrån den starka kreditvärdigheten, det utvecklade förtroendet och den önskade långsiktiga partnerskapsrelationen, vilken betalningsform rekommenderar du för att säkerställa smidiga affärstransaktioner? Vilka risker och möjligheter bör beaktas? (Överväg alternativ som öppen kredit, dokumentinkasso, remburs etc.)

Kund i Colombia:

Med tanke på den robusta kreditvärdigheten och det uttryckta intresset för en långsiktig relation, vilken betalningsform skulle vara mest fördelaktig för att möta kundens behov och företagets intressen? Hur kan företaget hantera eventuella risker och stärka samarbetet? (Diskutera olika betalningsalternativ och deras praktiska tillämpningar.)