IL VALORE STRATEGICO DELLA GESTIONE
"IRREGOLARITÀ DI VIAGGIO"

di Giovanni Marasco

Negli ultimi anni, la gestione del contenzioso, e degli insoluti in genere, è diventato un settore strategico non solo per gli operatori del mercato finanziario, ma per tutte le imprese che hanno come obiettivo la redditività della propria attività. Questo significa prefiggersi obiettivi di efficacia ed efficienza attraverso i seguenti aspetti:

ORIENTAMENTO AI RISULTATI:
ogni traguardo raggiunto deve essere sempre migliorato;

ATTENZIONE AL CLIENTE:
gestire il cliente (non il contravventore) con serietà e professionalità, al fine di non incrinare i rapporti di fidelizzazione, in uno scenario che sta cambiando e nel quale è necessario rendere un'immagine di sé che aderisca alle aspettative dei viaggiatori, sempre più esigenti in termini di qualità.

IL RECUPERO DEL CREDITO NODO CENTRALE DELLA VITA DI OGNI AZIENDA

Qualsiasi azienda che commercializzi prodotti o servizi è inevitabilmente esposta finanziariamente nei confronti dei clienti. Aziende operanti in determinati settori industriali, si trovano ogni anno a dover recuperare anche il 55% del loro volume d'affari. Da qui l'importanza di una gestione del recupero crediti efficiente ed oculata.

La complessità della gestione economica aziendale e le difficoltà finanziarie del momento fanno rivestire all'attività di recupero crediti un'importanza strategica.

L'obiettivo è quello di gestire tale attività in termini di risultato economico,