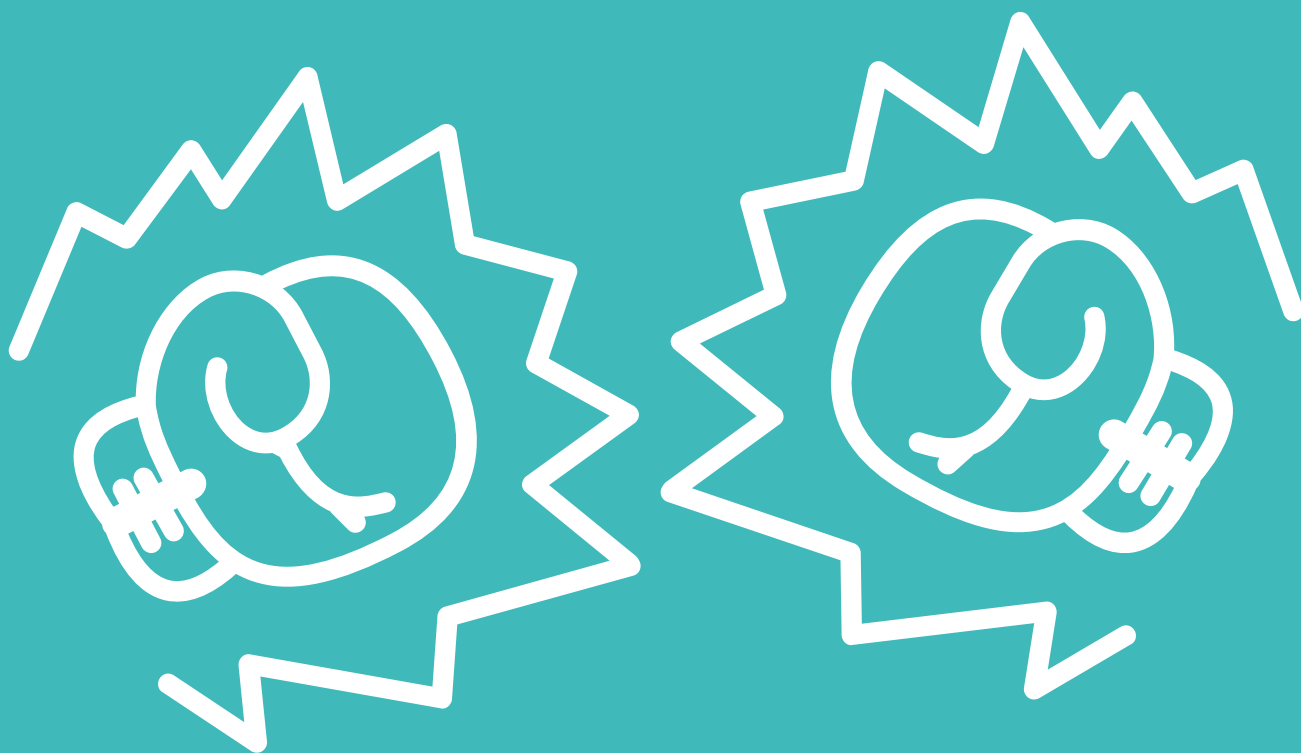




TRADITIONELLA FAKTURALÖSNINGAR
VS. BILLOGRAM



Mycket har hänt under de senaste åren, inte minst när det kommer till hur man som företag måste tänka för att attrahera och behålla kunder. I dag är domen tydlig: den som kan skapa positiva konsekventa upplevelser över sina olika kontaktytor vinner. Frågan är bara var du ska satsa just dina begränsade resurser.



Din viktigaste kontaktyta

Fakturan är givetvis en viktig del i att skapa positiva konsekventa upplevelser. När de flesta företag tänker på den tänker de på själva funktionen att få betalt: Hamnar fakturan rätt? Är den tydlig? Får vi betalt i tid? Men fakturan har en långt större roll att spela än så.

Fakturan är nämligen för många företag den kontaktyta som flest kunder kommer i kontakt med. Kunderna har liksom inget val. Det gör att fakturan för många företag, hur märkligt det än låter, är viktigare än t.ex. webbsidan eller kundtjänst. Förutom att fakturan är oundviklig, är fakturan dessutom den punkten av kundupplevelsen där kunden ställer sig den avgörande frågan: "är det värde jag får värt de pengar jag betalar?" Betalningstillfället blir därför sanningens minut för kundupplevelsen – bokstavligt talat.

Eftersom fakturan har den här viktiga rollen har det blivit dags att sluta acceptera fakturan så som den alltid har varit. Vi vill uppmana fler att fråga sig hur fakturan ska passa in i den större bilden: Hur passar fakturan in i den kundupplevelse du bygger för dina kunder? Hur kan du använda fakturan för att bygga ännu starka relationer och skapa ännu fler affärer?

Med Billogram har vi utvecklat en faktureringslösning som hjälper dig bygga de här starka kundupplevelserna. Därför vill vi sticka ut hakan och jämföra vår lösning med marknadens traditionella lösningar. You be the judge.



Så påverkar lösningarna din kund

Eftersom kundupplevelser till stor del makes it or breaks it för dagens företag börjar vi här. Hur påverkas kunden av er faktureringslösning?

TRADITIONELLA LÖSNINGAR

Eftersom traditionella lösningar endast är framtagna för att klara av funktionen att få betalt är de svåra att göra särskilt mycket mer med. Att skapa en positiv upplevelse för kunden genom en traditionell faktura är därför svårt. Den är i sin natur icke-kommunikativ och ska helt enkelt bara hantera transaktioner.

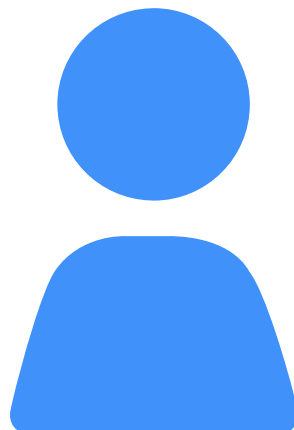
Traditionella faktureringslösningar ställer dessutom en del onödiga krav på dina kunder, särskilt om något går fel. Men även när allt går bra blir fakturan aldrig en genomtänkt del av kundupplevelsen.

Tänk dig själv in i rollen som kund: Du får en faktura, någonting är fel. Du lusläser den på jakt efter någon att kontakta. Du mejlar och ringer. När problemet tillslut är löst får du efter några dagar en ny faktura. En och samma affär innebär alltså ofta flera olika fakturor och en hel del frustration som ofta fasar ut kunden, en faktura i taget.

BILLOGRAM

Billogram gör det enkelt för dig att utifrån din affär och dina kunder skapa genomtänkta positiva upplevelser genom delade fakturor direkt på webben. Istället för kravhantering via papper, pdf eller e-faktura skapas en gemensamt delad mötesplats för dig och din kund, där du kan anpassa kommunikationen efter den individ som ska ta emot den.

På den webbaserade gemensamma fakturan ser båda parter samma sak. Ni kan också kommunicera direkt i fakturan när det behövs. Om ni behöver ändra i fakturan ser kunden allt i realtid. Leder affären till flera olika fakturor samlas de på ett enda ställe och er kund kan enkelt vid behov gå tillbaka till äldre fakturor. Resultatet blir en bättre kundupplevelse och i förlängningen en bättre kund.



Så påverkar lösningarna din ekonomiavdelning

Många ekonomiavdelningar är kvar på 90-talet. Sådant som borde automatiseras är manuellt, sådant som borde vara digitalt är fysiskt. Särskilt sant är det när det gäller fakturering.

TRADITIONELLA LÖSNINGAR

Du är inte immun mot problem, oavsett vilken lösning du använder. Kunder som inte betalar, felaktiga fakturor och missförstånd. En stor baksida med att outsourca till traditionella lösningar är att faktureringen ofta leder till onödiga problem. Och att det sedan inte är särskilt effektivt när du ska lösa dem.

Ekonomiavdelningen eller kundtjänsten måste försöka reda ut problemet, ofta över telefon eller mejl. När de sedan lyckas måste de många gånger skicka ut nya fakturor eftersom det är svårt att ändra något på en faktura som kunden redan har fått.

BILLOGRAM

Med Billogram blir det tydligt när betalningen kommer in och kunden får snabbt besked att den är mottagen. Det här innebär också att båda parter snabbt kan se om betalningen är rätt eller fel. På så vis blir risken mindre för missförstånd och fakturor som förfaller, vilket underlättar för ekonomiavdelningen eftersom det kommer betydligt färre betalningsrelaterade frågor.

Med Billogram kan du ställa in om och när en påminnelse ska skickas. Du väljer också med vilket intervall och hur många påminnelser som ska skickas. Därmed behöver inte kundreskontrafunktionen själv generera påminnelser.

Det går även att anpassa villkoren för olika kunder. Om ett konto behöver särbehandlas, kan inställningarna för det här hanteras separat. Du väljer också om ni vill använda vår tilläggstjänst för inkasso, i så fall finns möjligheten att skicka ärenden vidare per automatik för fordringar som kunden trots påminnelse inte har betalat. Men som utställare äger du alltid din fordran och kan när som helst avsluta eller förändra ett ärende.



Så påverkar lösningarna din marknadskommunikation

Fakturan är en ypperlig möjlighet att bjuda in till mer – så som andra produkter och tjänster, rabatter, erbjudanden eller annat som gör kunden till en bättre kund.

TRADITIONELLA LÖSNINGAR

Traditionella lösningar hanterar som vi redan har varit inne på fakturan som en transaktion. I den mån du kan lägga till marknadskommunikation är det ofta i ganska stela former, utan möjlighet att personalisera och väva in det som en sömlös del av upplevelsen.

BILLOGRAM

Med Billogram får du en kommunikationsyta som är byggd för att du ska kunna genomföra undersökningar, rikta erbjudanden och göra annan merförsäljning på ett sömlöst sätt. Istället för att en kund ska behöva kontakta kundtjänst för att ta del av ett erbjudande, görs det här med ett knapptryck, när kundens mentala plånbok redan är öppen.

Rekommenderade produkter baserat på vad du lär dig av dina kunder i undersökningar. Föreslå nya erbjudanden som passar ihop med det erbjudande kunden har i dag. Ge rabatt till de renodlade prisjägararna. Möjligheterna att vara relevant och att göra med av fakturan är vidöppna.



Så påverkar lösningarna din kundtjänst

Problem är enklast att lösa där de uppstår. Eftersom fakturafrågor är ett av de vanligaste ärendena hos kundtjänst spelar fakturan stor roll för hur mycket bekymmer kundtjänst tvingas hantera.

TRADITIONELLA LÖSNINGAR

Traditionella lösningar skapar en massa onödigt jobb för kundtjänst. Frågor och problem som kunde ha lösts direkt på fakturan måste istället plockas upp där. Att lösa problemen är ofta svårt eftersom parterna inte ser samma sak framför sig, dessutom får kunden ingen omedelbar hundra procentig bekräftelse på att problemet är löst.

BILLOGRAM

När kundtjänst flyttar in direkt på fakturan är det långt smidigare att lösa fakturarelaterade problem. Undvik krångel med faktura- eller kundnummer då kommunikationen sköts direkt på den aktuella fakturan. Båda parter ser nämligen samma sak och kundtjänst kan enkelt ändra saker direkt på fakturan. Kunden ser sedan i realtid att allting blir rätt och får på så sätt en tydlig bekräftelse på att problemet är ur världen.



Så enkla eller svåra är lösningarna att implementera

TRADITIONELLA LÖSNINGAR

Om du väl har fått din fakturering att fungera är risken stor att det känns jobbigt att byta lösning. Traditionella faktureringslösningar är nämligen i regel besvärliga att implementera. Så länge det fungerar är det lätt att bara köra på.

BILLOGRAM

Billogram fungerar ihop med de flesta bokföringsprogram vare sig ni vill skicka era underlag via fil eller integrera via vårt API. I det första fallet tar vi emot dina existerande filer oavsett format och ansvarar för att ni kommer igång. Annars går det bra att integrera oss med ert affärssystem genom att använda vårt enkla API. Oavsett hur lösningen ser ut på ditt företag, så genererar Billogram alltid färdiga underlag för ert bokföringsprogram.

BUSINESS MANAGEMENT SOFTWARE



BILLOGRAM



DISTRIBUTION

- WEB INVOICE
- E-INVOICE
- DIGITAL MAILBOX
- E-MAIL
- PRINT
- SMS



COMMUNICATION

- UPSELLING
- ADDED VALUE
- STATUS UPDATE
- CHAT



COLLECTION

- REMINDER
- DEBT COLLECTION



EASY PAYMENT

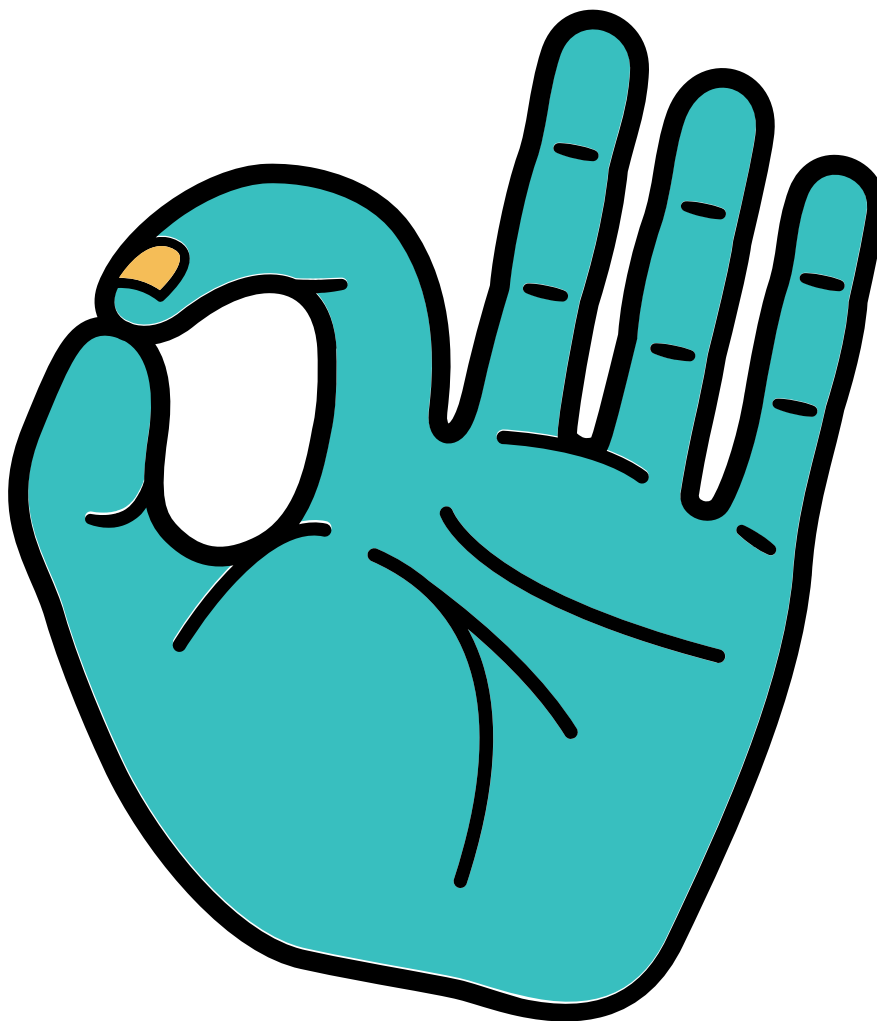
- SWISH
- PSD2

Sammanfattning

Som du har märkt tycker vi att vår lösning är bättre, både för dig och för dina kunder. Och visst, vi förstår att det kan verka kaxigt att sticka ut hakan på det här sättet, men hur ska vi annars uppmärksamma Sveriges företag på att det finns en bättre lösning?

BILLOGRAM

- skapar en bättre upplevelse för dina kunder
- gör jobbet smidigare för din ekonomiavdelning
- hjälper dig till bättre marknadskommunikation
- gör ekonomiavdelningen till ett bättre verktyg för hela organisationen.





Från transaktion till relation

www.billogram.com