

VENTAS A CRÉDITO MENOS RIESGO, MEJOR RESULTADO

Seguro **OFERTA EXCLUSIVA**
asociados **Associació Vinícola Catalana**

Para minorar pérdidas de impagos de las ventas a crédito
con **muchas más ventajas** añadidas

- **Fuente inagotable de información fiable** de proveedores, clientes y posibles clientes.
- **Herramienta digital con información actualizada mundial**, y mejores **RESULTADOS** de las ventas.
- Estar **mejor posicionados** en la reclamación, en el peor de los casos.

A. EMPRESAS QUE YA TRABAJAN CON SEGURO DE CRÉDITO

- **Auditoría interna** seguro vigente **SIN COMPROMISO** y adaptación a las necesidades incorporando suplementos negociados en su caso.
- **MEJORA DEL COSTE** vigente.
- **Visión global del mercado** con información de nuevos productos.
- **Asignación personalizada de un gestor de la cuenta.**
- **Consulta global** sobre exportaciones.

B. EMPRESAS QUE NO TRABAJAN CON SEGURO DE CRÉDITO

1. Con una facturación de 500.000€ a 1.500.000€ PRODUCTO PAQUETIZADO al MEJOR PRECIO del mercado:

- Análisis y seguimiento de la cualidad financiera de los clientes
- Seguridad en la venta.
- Indemnización en caso de impago.
- Gestiones de recobro del impago presentado a compañía
- Mínima carga administrativa en la gestión del contrato

¿Qué necesitamos para hacer ambos estudios, A i B.1?

- Entrevista online con el proponente para conocer la empresa.
- Aportación de datos que se solicitarán durante la reunión



2. Empresas que NO deseen asegurar el crédito PRODUCTO INFORMATIVO muy ECONÓMICO:

- Plataforma de análisis de riesgo externa con seguimiento monitorizado
- Posibilidad de compra de informes económicos de posibles clientes
- Gestión recobro de impagos con más probabilidad de éxito.

¿Qué necesitamos para hacer el estudio B.2?

- Datos de la empresa y persona de contacto para enviar información y presupuesto

Para TODAS las empresas A, B.1 i B.2 independientemente de la facturación anual:

C. EINA BIGDATA, con información de comercio exterior mundial para diversificar el mercado i mejorar la competitividad de IMPORTADORES y EXPORTADORES

- Búsqueda de importadores
- Monitorizar competidores
- Búsqueda de nuevos proveedores
- Analizar precios unitarios de los productos.



¿Qué necesitamos para hacer el estudio?

- Entrevista online con el proponente para conocer la empresa.
- Aportación de datos que se solicitarán durante la reunión



Para más información contactar al **+34 938 921 650**
o
enviar un mail a info@dracma.cat

Nuestra misión es:

**Ayudar a proteger
los *ACTIVOS* de
nuestros clientes**



Dracma

C. d'Igualada, 54
08720 Vilafranca del Penedès (Barcelona)
T 93 892 16 50 | F 93 892 03 51

www.dracma.cat