

## VENDES A CRÈDIT MENYS RISC, MILLOR RESULTAT

**Assegurança OFERTA EXCLUSIVA**  
associats Associació **Vinícola** Catalana

Per minvar pèrdues d'impagament de les vendes a crèdit  
disposant de **molts més avantatges** afegits

- **Font inesgotable d'informació fiable** de proveïdors, clients i possibles clients.
- **Eina digital amb informació actualitzada mundial**, i millors RESULTATS de les vendes.
- Estar **millor posicionats** en la reclamació, en el pitjor dels casos.

### A. EMPRESES QUE JA TREBALLEN AMB ASSEGURANÇA DE CRÈDIT

- **Auditoria interna** assegurança vigent **SENSE COMPROMÍS** i adaptació a les necessitats incorporant suplementos negociats si escau.
- **MILLORA DEL COST** vigent.
- **Visió global del mercat** amb informació de nous productes.
- **Assignació personalitzada d'un gestor del compte.**
- **Consulta global** sobre exportacions.

### B. EMPRESES QUE NO TREBALLEN AMB ASSEGURANÇA DE CRÈDIT

#### 1. Amb una facturació de 500.000€ a 1.500.000€

**PRODUCTE PAQUETITZAT al MILLOR PREU del mercat:**

- Anàlisis i seguiment de la qualitat financera dels clients
- Seguretat en la venda.
- Indemnització en cas d'impagament.
- Gestions de recobriment de l'impagament presentat a companyia
- Mínima càrrega administrativa en la gestió del contracte

Què necessitem per fer ambdós estudis, **A** i **B.1**?

- Entrevista online amb el proponent per conèixer l'empresa.
- Aportació de dades que es sol·licitaran durant la reunió



## 2. Empreses que NO desitgin assegurar el crèdit PRODUCTE INFORMATIU molt ECONÒMIC:

- Plataforma d'anàlisi de risc externa amb seguiment monitoritzat
- Possibilitat de compra d'informes econòmics de possibles clients
- Gestió recobriment d'impagaments amb més probabilitat d'èxit.

Què necessitem per fer l'estudi **B.2**?

- Dades de l'empresa i persona de contacte per enviar informació i pressupost

Per TOTES les empreses A, B.1 i B.2 independentment de la facturació anual:

## C. **EINA BIGDATA**, amb informació de comerç exterior mundial per diversificar el mercat i millorar la competitivitat d'IMPORTADORS I EXPORTADORS.

- Cerca d'importadors
- Monitoritzar competidors
- Cerca de nous proveïdors
- Analitzar preus unitaris dels productes.



Què necessitem per fer l'estudi?

- Entrevista online amb el proponent per conèixer l'empresa.
- Aportació de dades que es sol·licitaran durant la reunió



Per més informació contactar al **+34 938 921 650** o  
enviar un mail a [info@dracma.cat](mailto:info@dracma.cat)

**La nostra missió és:**

**Ajudar a protegir  
els ACTIUS dels  
nostres clients**



**Dracma**

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

[www.dracma.cat](http://www.dracma.cat)