

08

TECHNIQUES POUR

COLLECTER LE CASH

LE PLUS VITE
POSSIBLE

01 ÉTABLISSEZ UN CONTRAT

Un contrat peut faire peur mais selon les montants en jeu, c'est important. Indiquez le travail que vous devez fournir, les conditions et les délais de paiement.

FACTUREZ CORRECTEMENT

Faire des erreurs sur la facturation entraîne des délais de gestion supplémentaires et un possible manque de confiance sur vos prochaines factures. Créer un système de relecture / validation de vos factures avant envoi.

02

03 FACTUREZ SOUVENT

Dès que le travail est fait, facturez ! Un jour d'attente pour traiter votre facture est un jour de plus sans cash qui rentre. Il y a assez de délais, autant s'éviter ceux que l'on s'inflige soi-même.

RENDEZ LES PAIEMENTS SIMPLES

Aujourd'hui, il est hyper simple de mettre en place un TPE virtuel. Quand c'est possible, proposez le paiement par carte à vos clients.

04

05 AUTOMATISEZ

L'automatisation permet de réduire les risques d'erreur humaine, de gagner du temps en traitement et de respecter un agenda convenu en amont.

PRENEZ DES ACCOMPTES

Que vous vendiez du temps ou des produits qui utilisent des ressources, il est important de « combler » ses coûts. 50% d'acompte est tout à fait acceptable dans la plupart des métiers.

06

07 OFFREZ DES RÉDUCTIONS POUR UN PAIEMENT EN AVANCE

Très commun dans l'univers des SAAS. Vous payez 30% moins cher en prenant l'offre annuelle. Vous pouvez l'appliquer à votre entreprise si vos marges le permettent. Payez 100% en amont et bénéficiez de -10%.

RELANCEZ ET RELANCEZ

En France, on aime pas trop relancer. Oubliez ce tabou, c'est votre argent, votre travail, il est normal d'en bénéficier le plus vite possible.

08

Suivez mon compte LinkedIn
Alexandre Le Lay
pour + de posts Finance,
Business et Cashflow

