

管理现金收取可能不是吸引进行创业的首要因素，但是它却对经营一家企业而言至关重要。在一天结束的时候，没有任何企业能够在没有现金的情况下维持下去，对于自力更生的初创企业来说，这更是真理。

在被迫关门的企业中，有82%是因为现金管理不当。虽然这个数字可能有些吓人，但是为了让公司免于这种命运，你可以通过重组你的现金汇款策略来让其为你工作而不是牵绊住你。为了保证公司的健康运行，请使用以下这些建立高效回款系统的六种技巧：

1、提前结账

要求客户们进行货到付款，并且只接受自动清算系统或是信用卡付款，以避免不确定性或付款的延迟。你还可以采用或是鼓励客户进行预付款。虽然有些客户可能会因前期成本过高而打消念头，但是折扣就可以重新赢回他们，并且设置逾期付费手续费可以降低逾期付款的数量并且帮助你预测所需的现金流量。

2、用心处理票据

确保你已经提前发送了票据。如果你对客户不是足够的用心，那么实际上你就是在要求他们进行延迟付款。同时，要对所有尚未付款的票据进行追踪，并且拥有一个能够对信用进行评价和追踪的系统。如果你在尚未支付的票据上需要帮助的话，你可以使用像是ZenCash等的回款服务。

3、限制你的免费试用

一些初创企业在争取客户或是通过提供延长免费试用来快速拓展客户群上花费巨大，并且假设他们会收回这些早期的成本。问题在于，这个周期可能会持续数年，并且很难分辨客户能否多年都追随着你。不要在追赶你的净现金流量上浪费时间。与之相反的，保证你的回款周期不会超过一年，并且能够为年度合约自动续费。

4、承担责任

如果你没有一个清晰的预算以及适当的责任，那么几乎可以肯定的是你一定会赔钱。处于起步阶段的初创企业很难拥有全职首席财务官（CFO）的资源，但是如果你不努力记录自己开支的话，那么在你即将超出预算的时候便会无法得知。

5、了解你每花的一块钱都为你带来了什么

举个例子，你可能在贸易展览获取摊位或是举办行业活动上花费了数千美元，并且

假定会有一些回报，但是这种预估是不科学的，而且常常并不准确。使用像是BrightFunnel的工具能够帮助你理清此类花费并且使你其它领域的预算具有意义。

6、实行智能库存管理

处于起步阶段的企业往往忽视正确的库存管理方法。虽然保证供给非常重要，但是初创企业常常会出现库存过剩或是选择最便宜运输方式的情况出现，实际上，你一旦将闲置库存费用纳入成本，就会贵上很多。为了解决这个问题，你可以采用一个简单的经济批量订货模式。你可以在网上找到面向大多数企业的经济订购量（EOQ）模板。另一种在改善库存管理的同时能够减少闲置库存的方法是与提供库存融资的银行进行沟通，如此一来你就不需要压占资金了。