Правила работы с заказчиком

Заказчики бывают разные, у каждого свой образ мышления и характер. Общение с заказчиком - это как сад с бесчисленным количеством цветов, к каждому из которых необходим свой индивидуальный подход и обращение.

Точно также с каждым заказчиком вам нужно будет найти общий язык. Ниже приведем несколько правил, соблюдая которые вы никогда не испортите ни свою репутацию, ни общение с заказчиком.

1. У копирайтера должен быть собственный бриф (порядка пятнадцати-двадцати вопросов, которые в полной мере смогут раскрыть суть заказа).
2. В обязательном порядке о цене слеудет договариваться до начала работы.
3. Копирайтер всегда должен уметь обосновать цену за свою работу.
4. Если вы впервые сотрудничаете с заказчиком, обязательно берите предоплату.
5. Выполняйте все обещания, которые вы дали клиенту (рекомендуем их записывать в ежедневник).