Многие копирайтеры предпочитают фриланс работе в офисе, исключая при этом прямое общение с заказчиком или руководством. Однако только технического задания зачастую недостаточно, чтобы понять суть предстоящей работы. Тогда и приходиться вступать в диалог с заказчиками. От этого напрямую будет зависеть результат выполненной работы и ваш рейтинг.

Ниже рассмотрим несколько советов, как избежать конфронтации во время общения с заказчиком, и как поставить ему верные вопросы

1. Если какая-то часть из задания неясна, тогда лучше не откладывать этот вопрос на потом. Поскольку заказчики чаще всего остаются онлайн недолго после выбора исполнителя.
2. Соблюдайте толерантность в любых спорных вопросах. Это поможет сохранить хорошую репутацию на биржах и форумах.
3. Ставьте вопросы лаконично и содержательно. Чтобы заказчик правильно понял вопрос и дал своевременный ответ.
4. На ошибки в ТЗ (техническом задании) лучше указывать в виде вопроса.
5. Непонятные моменты лучше решать еще перед тем, как заказ взят в работу. Если заказчик не отвечает на сообщение, тогда не стоит браться за заказ, так как после отправки на проверку, тот будет ссылаться, что в задании все было верно.
6. Если заказчик не желает принимать работу, хотя вы уверены, что задание выполнено верно, можно попробовать отправить работу на рассмотрение в арбитраж. Если текст действительно отвечает всемусловиям ТЗ и сделан хорошо, в таком случае решение будет вынесено в вашу пользу.
7. На встречный иск также можно ответить, если вы уверены, что выполнили задание верно. Чаше арбитраж оказывается на стороне заказчика, но шанс выиграть спор есть. Однако вступать в него нужно только если вы знаете, что работа сделана "на отлично" и в соответствие с ТЗ.

Такие несложные пункты делового этикета копирайтера помогут сохранить вашрейтинг, качественно делать работу и не потерять интерес к писательскому ремеслу.