

Работая с клиентом, помни:

- Вы сидите за одним столом
- Негативные эмоции – это не профессионально
- Ради чего ты берешься за новую работу (деньги/связи/реклама)
- Если облажался – извинись, а не сваливай вину на других
- Не нужно ставить короткие сроки, зная наперед что их нарушишь
- Четко пойми главную задачу проекта
- Сделай нормальную презентацию
- Не записывай голосовые на 10 минут
- Продумывай смету до начала выполнения проекта
- Ставь промежуточные сроки в проектах
- Сортируй итоговые файлы и дублируй в облачное хранилище
- Постоянные апдейты – ключ здоровой коммуникации
- Прозрачность процессов повышает доверие
- Благодарность, ответственность и доброта привлекает постоянных клиентов

