

### **1. Khách hàng nhắn tin, làm sao nữa**

- . thứ khách hàng mong đợi
- . đủ năng lực
- . có thời gian để hoàn thiện trước deadlines
- . dễ làm việc cùng
- . mức giá dễ chịu nhất

### **2. Khách hàng muốn phỏng vấn, phải làm sao**

- . freelancer khi phỏng vấn cần đặt câu hỏi ngược lại cho người tuyển để dẫn dắt cuộc phỏng vấn
- . nghiên cứu và đưa ra lời khuyên cho khách hàng
- . chuẩn bị bộ câu hỏi để hỏi khách hàng pain/dream/clouse
- . ý thức được vị thế bản thân ở đâu
- . trả lười câu hỏi khó
- . trả lời tránh
- . chuyển chủ đề
- . trung thực, nói với họ đó k phải deal tốt, đưa ra lý do bạn có thể giải quyết vấn đề, đưa họ lý do chọn bạn, chuyển chủ đề
- . chân thành

### **3. Không được accept offer từ khách hàng**

- . Không được accept offer từ khách hàng nếu
- . không đủ skill hay trong lúc làm khó có thể đáp ứng được yêu cầu
- . chưa nắm chính xác là cần làm gì cho khách hàng
- . không đảm bảo đủ thời gian để hoàn thiện theo deadlines
- . khách hàng không đảm bảo giữ liên lạc đều đặn
- . khách hàng yêu cầu làm thêm mà không trả phí

### **4. Được nhận rồi, giờ sao nữa**

- . đừng bao giờ để khách thắc mắc mình đang làm gì, luôn update định kỳ cho khách hàng
- . Overdeliver chỉ cần 5 - 10% và luôn hoàn thành trước deadlines 1 ngày ( luôn đã cách deadlines ra 1 - 2 ngày so với sức của bạn)

. cố gắng tạo ra wow moment cho khách, cho đi trước để nhận lại điều to hơn

### **5.Xong việc rồi, giờ sao nữa**

. Pre-frame (giải thích) lại công việc của mình trước khi đưa đến tay khách hàng

. giải thích bằng 1 câu chuyện để nhân giá trị của dự án lên

### **6.Phỏng vấn trực tiếp khách hàng**