

Как защитить себя от кидалова?

Нет лучшей защиты, чем предоплата

Поэтому предоплату берите всегда и за все (если только вы не новичок, работающий на портфолио или заказчик уже зарекомендовал себя как надежный)

Заказчики боятся, что их кинут, еще больше фрилансеров. Страхи растут не на пустом месте, к сожалению, мошенников действительно очень много. Поэтому 100% предоплаты вам никто не даст. Разумно просить 30-50% от стоимости работы.

Если заказчик не соглашается даже на это – убеждайте. Ваша задача- убедить клиента, что Вы надёжный партнёр и не собираетесь его кидать

Если же после всего этого заказчик не желает перечислять предоплату – «меня уже кидали, теперь я плачу только за выполненную работу», то это повод задуматься, не мошенник ли сам заказчик. Они любят прикрываться фразой о том, что их уже обманывали

Другой вариант - предложить заказчику сделку без риска . Для заказчика это услуга бесплатна, вы оплатите % от заказа. Да, это потеря денег для фрилансера, но это лучше, чем потерять весь заказ (впрочем, можно скорректировать цену в большую сторону)

Если вы получили предоплату, то это еще не значит, что безболезненно получите остальную часть денег. Не лишним будет подстраховаться, если вид работ позволяет. Не отдавайте заказчику исходники до того, как получите все деньги. То есть, если рисуете дизайн – высылайте сначала jpg, а не psd, делаете сайт – выкладываете на свой хостинг, а не сервер заказчика. Некоторые дизайнеры еще боятся тем, что даже на jpg наносят водяной знак. Но это уже слишком, мне как заказчику неприятно смотреть такие макеты

[illegible]

????, ??? ???? ???? ???? ? ???? ???? ? ???? ???? ???? ???? ?

?????????????. <https://vk.com/alotpro>