

Александр Гришин

# *Что делать, если клиент не платит?*



**Александр Гришин**  
**Что делать, если**  
**клиент не платит?**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=8614888](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8614888)*

*ISBN 978-5-4474-0340-9*

**Аннотация**

Очень часто фрилансер оказывается в ситуации, когда клиент не платит за выполненные услуги. Что делать в таком случае? Писать претензии и добиваться оплаты. Шаблоны претензий, собранные в этом практическом руководстве, помогут в этом. Руководство рассчитано на широкий круг читателей.

# Содержание

Предисловие	5
Теория	6
Первые шаги	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **Что делать, если клиент не платит? Александр Гришин**

© Александр Гришин, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе  
Ridero.ru

# Предисловие

Спасибо, что приобрели это руководство. Вся информация, размещенная в нем, проверена нами на деле. Все письма прошли проверку у нашего партнера, юридической компании, и не содержат угроз в адрес должника.

Это пособие адресовано, в первую очередь, трудолюбивым и талантливым фрилансерам, которые ответственно относятся к своей работе и которым, зачастую, не хватает настойчивости и наглости, чтобы потребовать от заказчика деньги за выполненную работу.

Теперь вам будет просто это сделать. Следуйте инструкциям ниже, и должники вернут вам все причитающиеся деньги.

С уважением,  
Александр Гришин  
Журнал «Редактор»  
<http://www.editor.ru>

# Теория

## Первые шаги

Первоначально осознайте сам факт того, что вам должны деньги за выполненную работу. Затем поймите, что без дополнительных усилий с вашей стороны деньги вам не заплатят. Даже в том случае, если вы сделали всю работу на «отлично», в срок и без замечаний со стороны заказчика.

Заказчик не платит вам не потому, что у него нет денег. Он не платит вам потому, что выполнив свои работы, вы перестали быть в приоритете для заказчика. Теперь у него есть что-то более важное, чем ваша работа (не забывайте, что вы ее уже сделали, и заказчик пользуется результатами работы).

Фактически способ заставить заказчика оплатить выполненную работу только один – показать ему, что у него станет намного больше проблем, чем сейчас. Психологам известно, что люди редко стремятся к лучшему самостоятельно, гораздо чаще они хотят избежать боли. В случае невыплаты вам заработанных денежных средств количество боли для заказчика резко возрастет и перевесит желание попридержать ваш гонорар.

Как только это случится, вы сразу же получите свои деньги.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.