

# Come riconoscere il cliente **Perfetto**

## 1. Trasparenza e Chiarezza

1. **Briefing precisi:** ti fornisce documenti chiari o risponde alle tue domande in modo esaustivo. Se non sa cosa vuole, ammette di aver bisogno della tua guida invece di dare indicazioni vaghe come "Fai tu, basta che sia bello".
2. **Onestà sugli obiettivi:** è chiaro su cosa vuole ottenere e non nasconde eventuali criticità del suo progetto o della sua azienda.
3. **Feedback costruttivo:** se qualcosa non va, lo dice subito e in modo educato, senza aspettare la fine del progetto per lamentarsi.

## 2. Rispetto del Tempo

- **Puntualità nelle call:** si presenta agli appuntamenti o avvisa con largo anticipo se deve spostarli.
- **Risposte tempestive:** non ti lascia nel limbo per due settimane aspettando un'approvazione, bloccando così il tuo flusso di lavoro.
- **Rispetto dei confini:** non ti scrive su WhatsApp la domenica sera o alle 10 di sera pretendendo una risposta immediata. Capisce che hai degli orari di ufficio.

Vuoi aprire Partita IVA?

Consulenza gratuita

### 3. Educazione Finanziaria

- **Puntualità nei pagamenti:** non devi rincorrerlo per far saldare la fattura. Spesso il cliente perfetto automatizza il pagamento o paga appena riceve l'avviso.
- **Accettazione del valore:** non cerca di contrattare sul tuo listino. Se il preventivo è fuori budget, lo dice chiaramente invece di chiederti "uno sconto perché siamo amici" o "perché mi porterai altri clienti".
- **Acconti senza storie:** capisce che per iniziare un lavoro è necessario un impegno economico iniziale e versa l'acconto senza problemi.

### 4. Fiducia nella tua Professionalità

- **Ascolta i tuoi consigli:** anche se ha un'idea diversa, è disposto a cambiare idea se gli spieghi tecnicamente perché la tua soluzione è migliore.
- **Non fa micro-management:** non controlla ogni singolo clic o virgola ogni 5 minuti.

**Vuoi aprire Partita IVA?**

**Consulenza gratuita**