



Fidelização

Por fim, para manter uma carteira boa de clientes, é importante traçar estratégias de fidelização. Lembre-se, afinal, de que conquistar um novo cliente custa mais dinheiro e demanda mais tempo e esforço do que manter sua atual clientela satisfeita!

Nesse sentido, busque sempre promover ações de relacionamento, atenda bem e se antecipe aos problemas das pessoas ou empresas com as quais trabalha.

Não é muito difícil ter uma vida financeira estável trabalhando como freelancer! O que é necessário é ter uma visão empresarial, sempre voltando seus esforços para controlar e fazer o dinheiro conquistado com seu trabalho render.

E isso requer disciplina e constante atualização.