

o zaliczkach

zaliczka się opłaca i służy obu stronom transakcji

gwarantuje Ci przytrzymanie terminu

Wyobraźmy sobie, że usługa którą planujesz wykonać ma mieć miejsce dopiero za 3 tygodnie, a Ty już dzisiaj chcesz znaleźć wykonawcę prac. Wręczając wykonawcy zaliczkę (np. 10% wartości zlecenia) gwarantujesz sobie, że zostaniesz potraktowany poważnie, a usługodawca przytrzyma Ci ustalony termin mimo, że jego data jest odległa.

uwiarygadnia Cię w oczach usługodawcy

Klienci narzekają na fachowców. Że są nie solidni, itp. Ale prawda jest taka, że Klienci potrafią również podnieść ciśnienie. Wzywają usługodawcę, umawiają się na dzień i godzinę, a później nie ma ich i nawet nie zadzwonią, że ich nie będzie. Częstymi przypadkami są również Klienci którzy mówią “robić, robić”, a później są ostatni do płacenia. Dlatego musisz szanowny Kliencie zrozumieć, że usługodawca również może posiadać swoje obawy, dlatego zaliczka opiewająca na część kwoty przypadającej na całe zlecenie jest dzisiaj dobrą praktyką handlową. Dobrą dla każdej ze stron.

Usługodawca otrzymujący zaliczkę wręczy Ci pokwitowanie “Miasto, dnia, Ja niżej podpisany potwierdzam odbiór zaliczki w kwocie x (słownie:) na poczet wykonania usługi x (krótki opis). Pokwitowanie winno zawierać:

- informacje o miejscowości i dacie
- kwocie opisanej w liczbach oraz słownie
- za co / na poczet czego
- własnoręczny podpis

Transparenty usługodawca przedstawi Państwu również swój dowód osobisty do wglądu.

proste reguły
przejrzyste zasady

*owocna współpraca bez gwiazdek