

Не звоните нам, нас уже заметили в Chambers

09.09.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Что нужно для создания продающего веб-сайта? Техническая платформа, дизайн и информационное наполнение. «Веб-сайт без полезной информации – как «водка без пива», — считает Хольгер Цшайге, ведущий вебинара [«Из пингвинов в орлы. Как создать современный и эффективный веб-сайт юридической фирмы»](#), который состоится 16 сентября. 70% юридических фирм ставят на главной странице бирочки от Chambers, Legal 500 и прочих «рынков тщеславия», но не пишут, как с ними связаться. Интересно, как месседж они посылают своим клиентам, — «Не звоните нам, нас уже заметили в Chambers?»

Веб-сайт юридической фирмы создается с единственной целью – продавать. «Надо понять простую вещь – потенциальный клиент не ищет юридическую фирму, а способ решения конкретной юридической проблемы.» «Судя по сайтам, даже крупнейшие юридические фирмы не всегда могут толком объяснить, что именно отличает их от конкурентов.» «Особенно печально обстоят дела с отношением к прессе. Если на сайте фирмы вообще есть отдельный раздел для прессы, то в лучшем случае, указаны имя начальника пресс-службы, общий офисный телефон и генерический адрес press@domain.com, а в большинстве случаев – и вовсе безликий электронный адрес.» «Если вы действительно хотите привлечь иностранных клиентов, то потратьте деньги на качественный перевод». Если вы узнали в этих замечаниях сайт вашей компании, то советуем прочитать статьи Хольгера [«Веб-сайт юридической фирмы»](#) и [«Пингвины и орлы: как научить ваш сайт летать»](#), а также задать ему вопросы, на которые он ответит на вебинаре «Из пингвинов в орлы. Как создать современный и эффективный веб-сайт юридической фирмы» 16 сентября.

[Зарегистрируйтесь сегодня](#), чтобы мы успели включить ваш вопрос в программу вебинара!

