

Как создать продающий веб-сайт юридической фирмы и привлечь клиентов через социальные сети

21.12.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Global social network

За последнее десятилетие мир изменился и уже никогда не станет прежним. Клиенты

больше не ищут консультантов в толстых бумажных справочниках, а открывают Yandex и Google. В век мобильных устройств, информационной перенасыщенности и социальных сетей юридические фирмы не могут себе позволить игнорировать digital-инструменты в своем маркетинговом арсенале. Этой осенью журнал Legal Insight опубликовал несколько статей об инструментах Digital marketing для юристов (см. подборку этих и более ранних материалов Legal Insight & Legal Success в конце этого текста), а Академия Legal Success провела серию вебинаров.

Наш первый, сентябрьский вебинар был посвящен веб-сайтам юридических фирм (**«Из пингвинов в орлы. Как создать современный и эффективный веб-сайт юридической фирмы»**), подробнее: <https://legalinsight.ru/paket-materialov-akademii-legal-success-o-veb-saytah-yuridicheskikh-firm/>). Ведущий вебинара, Хольгер Цшайге, генеральный директор Infotropic Media, эксперт журнала Legal Insight, член жюри конкурса Best Law Firm Website 2015, рассказал о технической составляющей работы сайтов (наиболее распространенные ошибки, особенности работы поисковиков, полезные бесплатные сервисы, неочевидные возможности для улучшения существующего сайта), особенностях создания продающего контента (что клиенты ищут на сайтах юридических фирм, какие разделы сайта самые важные, от чего можно и нельзя отказаться при наполнении сайта, как преобразовать уже существующий контент) и ответил на вопросы слушателей.

Роман Макаров, управляющий партнер «Юрбюро Макарова», так отозвался о вебинаре Хольгера: *«Мне очень понравился вебинар. Соблюден баланс между дотошностью Хольгера и необходимостью за короткое время пройти по широкому кругу вопросов. Ответы на вопросы также, на мой взгляд, исчерпывающие»*.

В ноябре мы продолжили говорить о Digital marketing. Эмили Миллер, тренер по LinkedIn, консультирующая KPMG, Eversheds, Linklaters, Simmons & Simmons и другие фирмы, провела вебинар **«Социальные сети в маркетинговом арсенале юридической фирмы. Стоит ли овчинка выделки?»** (подробнее о вебинарах Эмили: <https://legalinsight.ru/digital-marketing-dlya-yuristov-vebinary-emili-miller-10-noyabrya-i-9-dekabrya/>). Мы выяснили, что для активного

взаимодействия со своей целевой аудиторией в социальных сетях не обязательно постоянно создавать собственный контент; нет плохих или хороших для бизнеса социальных сетей – важно быть там, где ваши клиенты, и анализировать результативность использования той или иной социальной сети; для работы с иностранцами LinkedIn эффективнее Facebook'a. Отвечая на вопросы, которые участники присылали заранее и задавали во время вебинара, Эмили дала много полезных советов, например, что в SlideShare можно выкладывать не только презентации, но и любой материал, преобразованный в формат слайда (пресс-релиз, кейс-стади или биография юриста).

В декабре мы провели второй вебинар с Эмили Миллер **«LinkedIn для юристов. Как создать профиль на LinkedIn, который поможет в развитии бизнеса. Чего можно добиться за 15 минут в день?»**. Эмили рассказывала, как увеличить просмотры профиля и улучшить результаты поиска в Google по постам в LinkedIn, как привлечь подписчиков на страничку фирмы, как добавлять в свой профиль кейс-стади и видео, как искать людей и начинать с ними общение и, самое главное, как вывести общение с новыми контактами из интернета в оффлайн и получать от них работу.

«Я считала, что у меня неплохой профиль в LinkedIn и я достаточно активно его использую, но теперь у меня целый список того, что можно делать гораздо лучше!» – так отзывается о втором вебинаре Эмили Дарья Назарова, тренер Академии Legal Success, независимый консультант.

Новогодние каникулы и начало нового рабочего года – прекрасное время для того, чтобы улучшить ваши странички в социальных сетях без спешки и суеты. Мы запланировали повторно прослушать второй вебинар Эмили и заняться улучшением своих профилей в LinkedIn на каникулах. Если вы захотите присоединиться к нам, составить план работы в социальных сетях или план работы над сайтом своей юридической фирмы, то пакеты информационных материалов Академии Legal Success (тематические статьи из Legal Insight; записи и слайды вебинаров; перевод на русский язык вебинаров Эмили Миллер) помогут вам в этом. Стоимость одного пакета материалов 8200 рублей, для участников вебинаров и

при покупке нескольких пакетов предусмотрены скидки. По вопросам приобретения пакетов или с любыми вопросами об этом, пожалуйста, обращайтесь к Дарье Лопашенко, выпускающему редактору *Legal Insight*, координатору проекта Академия *Legal Success*. М +7 905 516 74 25, e-mail dl@infotropic.ru.

Подборка статей о Digital marketing из журналов *Legal Insight & Legal Success*:

[Кононова И. Юристы и социальные сети: вред или польза.](#)//Legal Insight. 2011.№ 4.

Цшайге Х. Веб-сайт юридической фирмы // Legal Success. 2012. №2. URL:

https://legalinsight.ru/wp-content/uploads/2015/09/Article_LS_Law_Firm_Website.pdf

Веренько Е. Соцсети – вершина для покорения юридическими фирмами // Legal Insight. 2014.

№8. URL: https://legalinsight.ru/wp-content/uploads/2015/11/LI_08_2014_verenko.pdf

Цшайге Х. Пингвины и орлы: как научить ваш сайт летать // Legal Insight. 2015. №6. URL:

https://legalinsight.ru/wp-content/uploads/2015/08/LI_06_2015_penguins.pdf

Миллер Э., Ходжсон К. LinkedIn: пять полезных советов для юристов // Legal Insight. 2015. №9.

URL: <https://legalinsight.ru/linkedin-5-poleznyh-sovetov-dlya-yuristov/>

Миллер Э., Ходжсон К. Кейс-стади: возобновление работы с клиентом посредством LinkedIn //

Legal Insight. 2015. №9. URL: <https://legalinsight.ru/keys-stadi-vozobnovlenie-raboty-s-klientom-posredstvom-linkedin/>

Назарова Д. Инструменты Digital marketing в юридическом бизнесе: инфографика с

пояснениями // Legal Insight. 2015. №9. URL: <https://legalinsight.ru/instrumenty-digital-marketing-v-yuridicheskom-biznese/>