

# Стратегия привлечения клиентов на юридическом рынке

26.04.2016

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Дарья Лопашенко, выпускающий редактор Legal Insight, вновь выступает модератором на [конференции Право.ру](#). На этот раз речь идет об инструментах привлечения клиентов, которые работают.

В октябре 2014 г. журнал Legal Insight проводил [опрос партнеров юридических фирм о том, повлияли ли санкции на российский рынок юридических услуг](#). «Работы не стало меньше,

изменилась ее структура», так отвечало большинство респондентов. [В марте 2015 г.](#) мы проводили [опрос о ценовой политике юридических фирм в кризис](#). Ситуация на рынке юридических услуг за это время ухудшилась, но серьезного изменения стратегий большинства юристов не наблюдается. Во многом это связано с консервативностью профессии, нежеланием рисковать.

Хотя ажиотаж по поводу санкций стих, предсказываемого в прошлом году массового ухода ильфов с российского рынка пока не произошло, серьезного увеличения проектов с азиатскими и латиноамериканскими партнерами также не случилось. Есть другая, системная проблема, которая угрожает рынку юридических услуг. В последнее время крупные корпорации стараются использовать для юридической поддержки своих сделок ресурсы и специалистов своего юридического департамента. В условиях кризиса экономики корпорации по понятным причинам будут экономить на юридическом аутсорсинге.

В силу всех этих факторов особенно остро перед представителями юридического бизнеса встает вопрос взаимодействия с клиентами и привлечения новых клиентов. Именно об этом говорят сегодня на конференции портала [Право.ру](#) с управляющими партнерами ведущих российских и международных юридических фирм.