

Порада #01

Будьте креативными. Выходьте за рамки.

Ще й досі буклети багатьох юридичних фірм переповнені зображеннями Феміди, окулярів та важелів правосуддя. До Вашої уваги креативні підходи Ваших зарубіжних колег.



Порада #02

Не цільтесь у місяць холостими патронами.

Складіть список потенційних клієнтів та джерел виходів на них, щоб зосередитися на цьому протягом наступних шести місяців (не більше). Не беріть участь у випадкових маркетингових діях. Не жалкуйте часу нотувати переговори, події та власні висновки.



Legal Marketing
Solutions

Порада #03 Друг мого друга

В середньому Вам необхідно 8-10 спільних друзів з потенційним клієнтом, щоб він Вам довіряв.
Навчіться визначати свої цільові контакти через Facebook



Порада #04

Саме те слово.

Використовуйте правильні ключові слова (так звані «теги») у Ваших новинах на сайті та матеріалах у блогах, щоб Ваші потенційні клієнти, використовуючи ці слова, знайшли Ваші послуги.



Legal Marketing
Solutions

Порада #05

Актуальна фішка.

Не цурайтеся електронних ЗМІ. Адже вони можуть значно оперативніше, ніж їхні друковані "побратими", донести Ваші актуальні експертні погляди до цільової аудиторії.

Все більше і більше видань створюють власні інтернет-портали або й взагалі переходять в електронний формат. Є над чим замислитись.

