

互联网时代如何利用网络资源 助力律师事业腾飞



万有 □ 刘振
2013年1月22日

当前互联网发展趋势

让3亿人享受放心专业的法律服务

截至2012年年底：
中国网民数量达到**5.64亿**，
互联网普及率为**42.1%**；
2012年上半年网民增量为**6440万**，
手机网民规模达到**4.20亿**，超过使用台式电脑上网的比例。

数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）

参考链接：<http://tech.qq.com/zt2012/xxt/100.htm>

当前法律业务发展趋势

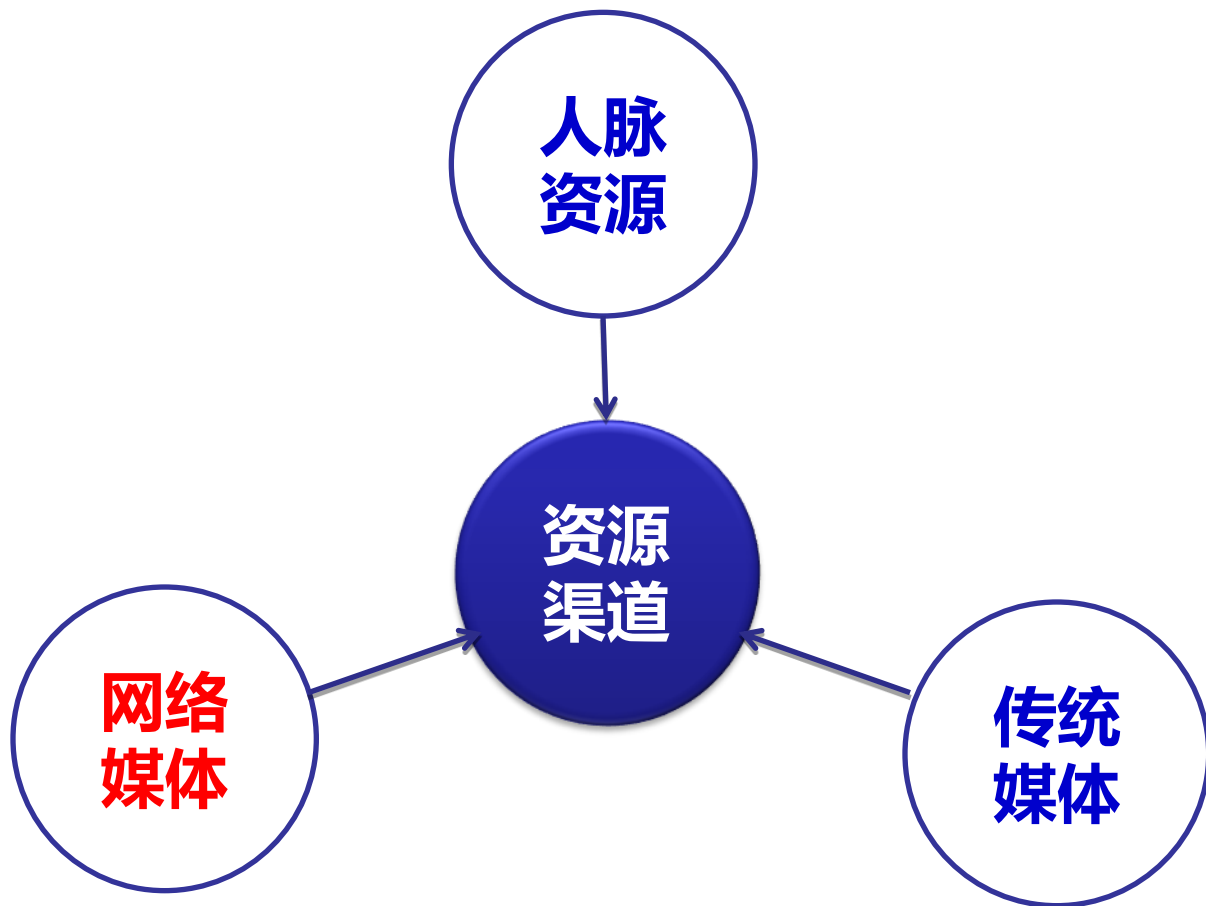
让3亿人享受放心专业的法律服务

最高人民法院受理案件**11867件**；
地方各级法院受理案件**1220.4万件**；
结案标的额**1.7万亿元**；

数据来源：最高人民法院工作报告(2012年)

律师获取资源的重要渠道

让3亿人享受放心专业的法律服务



浅谈新形势下律师网络营销

律师网络营销之准备阶段

1、营销渠道的选择至关重要

让3亿人享受放心专业的法律服务

在选择渠道的之前我们要问自己三个问题：

- 1、我需要哪一类型的目标客户？
- 2、我的目标客户会出现在什么地方？
- 3、通过什么渠道来的客户才是优质客户？



目的：
让更多目标客户知道你的存在

2、向客户传递清晰的服务内容

让3亿人享受放心专业的法律服务

我怎么让我的目标客户了解我？

- 办案经验
- 专业技能
- 服务水平
- 人脉资源
- 收费标准
-

□ **目的**：让目标客户更多、更全的了解你

□ **思考**：目标客户最关心的信息通过什么方式来传递？



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

3、宣传平台的搭建

让3亿人享受放心专业的法律服务

Web互联网&移动互联网，让自己有个宣传平台。

途径一：

自己开发web站点、app应用；

途径二：

依靠第三方平台



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

小结1：

让3亿人享受放心专业的法律服务



思考：

让3亿人享受放心专业的法律服务

网络营销就这么简单，找到渠道，建好平台就可以坐等案源？



NO!



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

律师网络营销之**实施阶段**

互联网营销首先是眼球营销

互联网网民的耐心
平均只有**3.8秒**，
如果不能在这段时间内
吸引住他，
那么你将会
永远失去这个目标客户。



1、宣传广告的制作决定点击

让3亿人享受放心专业的法律服务

让你的宣传变成客户的行动

- a、广告设计风格要和你的服务特色相符合；
- b、广告表现手法要有创意；
- c、广告文案要有一定的引导性和说服力；
- d、宣传照片要端正大方、成熟稳重，体现行业特色；



案例评析1：

让3亿人享受放心专业的法律服务



国内专业从事矿业
[Logo]



广州刑事辩护律师、广州
广州刑事辩护律师、广州婚
[Logo]



律师专业办理《房产
房产纠纷
[Logo]



案例评析2：

让3亿人享受放心专业的法律服务



2、渠道投入

让3亿人享受放心专业的法律服务

在渠道投入需要明白两个点：

1、哪些渠道投入主要是为了获得目标客户的；

---短期投资，以获得直接**收益**为目的。

2、哪些渠道的投入是为了宣传我的品牌形象的；

---长远投资，以**提升自身品牌和影响力**为目的。



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

案例评析3：

让3亿人享受放心专业的法律服务

搜索引擎营销：

优势

- 搜索流量巨大；
- 见效快；
- 流量导入明显；
- 自主性强；

劣势

- 无效点击无法控制；
- 费用较高；
- 转化率差；
- 维护成本高；



搜索引擎竞价推广

怎样做才能少花钱、效果好?

每天虽然都有流量进来，但是却很少能够成案子的

不知道是否存在恶意点击，账号的钱花销很快

现在很多同行都在投放，竞争越来越激烈，价格越来越高

没有时间打理，广告投入白白浪费了

链接地址：<http://www.lawyermarketing.cn/service/seonet/>



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

案例评析4：

让3亿人享受放心专业的法律服务

法律行业网络营销

优势

- 目标客户精准；
- 有利于品牌传播；
- 与专业定位相符；
- 能够借网站信任度；

劣势

- 同行竞争激烈；
- 主动营销强；
- 水平参差不齐；
- 灵活度低；



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

分享2：

让3亿人享受放心专业的法律服务

如何驾驭好法律专业门户



链接地址：<http://www.lawyermarketing.cn/service/lawnet/>

3、用心服务客户

让3亿人享受放心专业的法律服务

律师营销“四要”：

- 1、要主动出击赢得客户；
- 2、要耐心细致服务客户；
- 3、要为客户着想感动客户；
- 4、要用专业素养打动客户；

网络营销渠道资源只能给你带来目标客户，而目标客户转化为客户的关键还是**让目标客户对你产生信任**！



4、要有正确的营销理念

让3亿人享受放心专业的法律服务

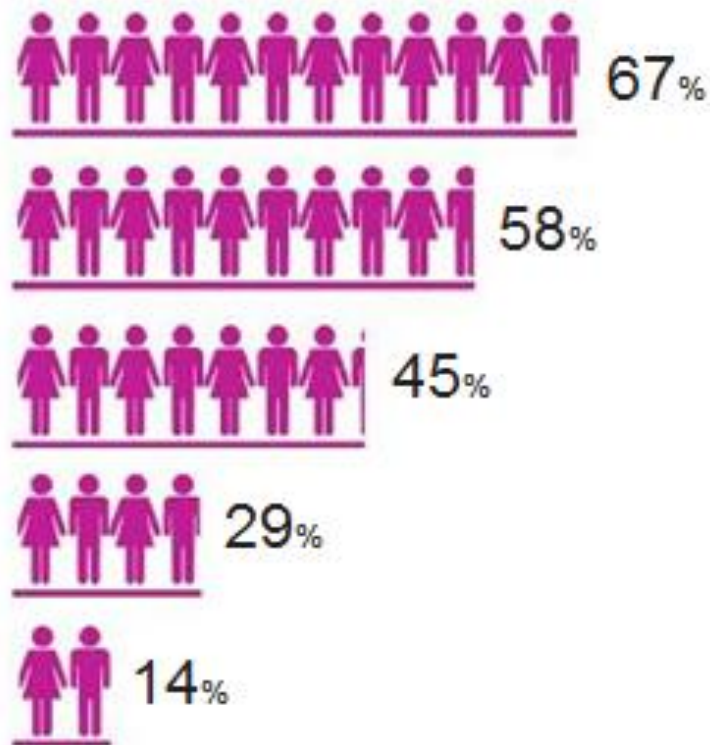
**网络推广不能一劳永逸，放任不管，
那是对自己的不负责任；
对目标客户的不负责任；**



小结&思考：

让3亿人享受放心专业的法律服务

通过优秀的广告策划案，
优质的营销推广渠道，
良好的服务意识与态度，
吸引了大量用户过来了解
你，你能够看到流量的增
长，却**很少有人能够留下
来咨询问题**，更谈不上与
你预约见面？其原因是什么？



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

律师网络营销之**深化阶段**

1、清楚法律服务营销要解决的核心问题

要想做好营销，必须从**人性的角度**出发，能够知道你的营销对象内心深处最关注什么；

法律服务的营销属于体验营销的范畴，**用户的体验**直接决定他下一步的行为；

体验营销的核心是**解决用户信任度**的问题。

2、让用户产生良好的第一印象

让3亿人享受放心专业的法律服务

客户信任感建立的前提是让客户**愿意停下来**对你进行进一步的了解；

那么客户停下来的前提是他对你有一个**好的印象**；

思考：如何让客户对你有好的第一印象？



律师营销网
LAWYERMARKETING.CN

3、获得客户良好第一印象的方法

你的宣传平台要达到以下几个标准：

1、要好看。

视觉体验---设计美观、大方，符合专业特色；

2、要好用。

操作体验---简单、引导好、容易理解，操作方便；

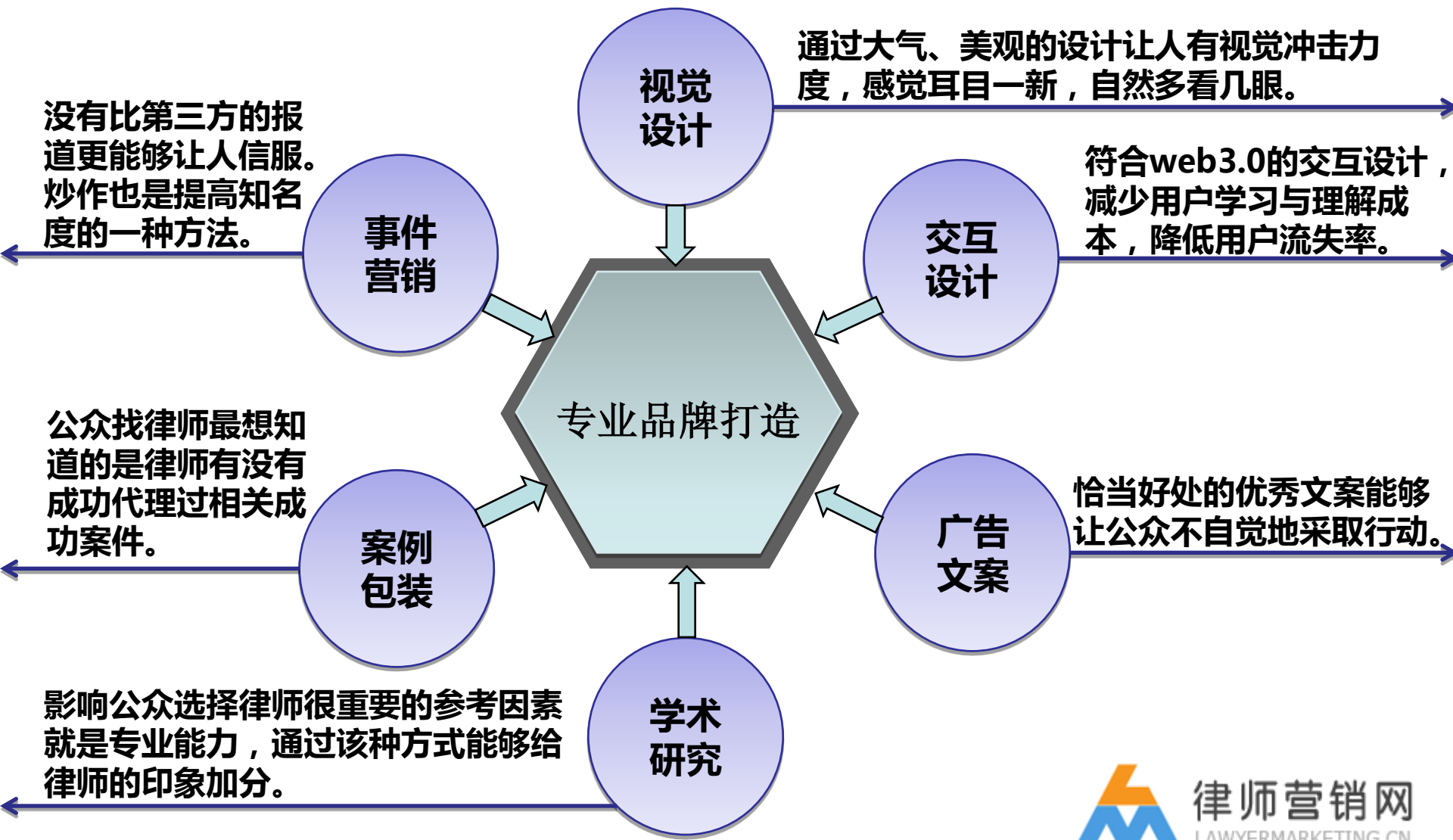
3、要有帮助。

服务体验---及时、专业，能够真正的帮助到他；



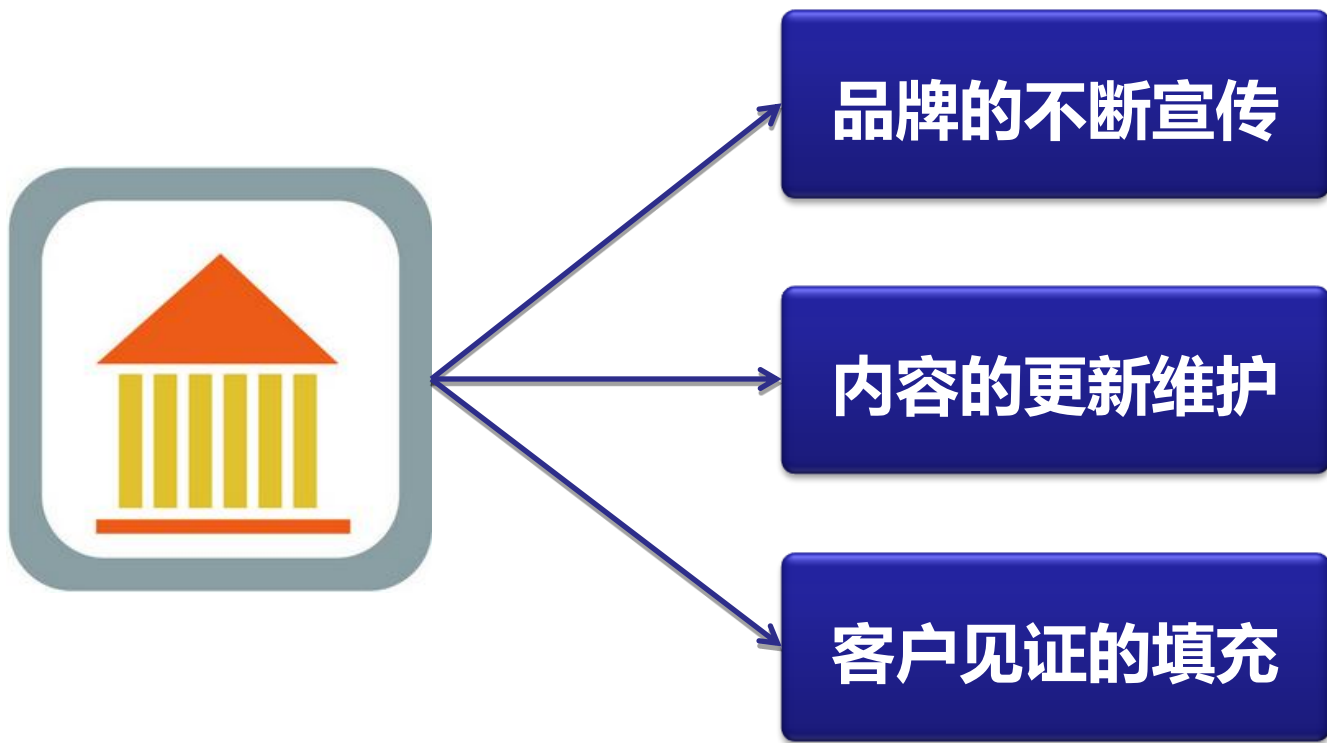
4、律师专业品牌打造的方法

让3亿人享受放心专业的法律服务



5、律师品牌形象的维护

让3亿人享受放心专业的法律服务



总结1：网络营销流程

让3亿人享受放心专业的法律服务



总结2：平台建设能够让营销事半功半

要明白一个事情：

品牌营销网站最核心价值是**提高目标客户的转化率**，让你投资能够获得更高的回报！



希望对您有一点点帮助

让3亿人享受放心专业的法律服务

汇报结束，谢谢大家！



<http://www.lawyermarketing.cn/>

<http://weibo.com/lawmarketing>

>> 更多律师营销方面的知识欢迎通过以上两种途径获取。



祝大家案源广进，新春愉快！



信念、行动、专注、持续、快乐、成功

让我们一起生活得更美好！