

19 сентября. Госдума во втором чтении приняла законопроект, позволяющий судьям признавать состояние опьянения отягчающим обстоятельством при совершении преступления.

ria.ru

АДВОКАТСКАЯ КУХНЯ

20 сентября. Госдума рассмотрит законопроект, согласно которому суд может назначить принудительное лечение лицам, совершившим в состоянии невменяемости преступления небольшой тяжести.

rg.ru

Интернет: дополнительные возможности

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ ▶ Какие инструменты помимо сайта можно задействовать для привлечения клиентов с помощью сети

Уже никто не будет спорить с тем, что интернет становится главным средством получения информации в наше время. При этом важной его особенностью является интерактивность: люди не просто добывают информацию, но и активно распространяют ее. Можно без сомнения сказать: те из адвокатов, кто будет лучше использовать механизмы интернета в XXI в., станут более востребованными. В прошлый раз мы рассмотрели сайт как фундамент представительства в интернете. В этой статье я хочу сделать обзор других важных современных инструментов привлечения клиентов в сети.

ДМИТРИЙ ЗАСУХИН
руководитель лаборатории
юридического маркетинга



Графика: Юлия РУМЯНЦЕВА

Контекстная реклама

Поисковые системы (Yandex, Google) хорошо знают потребности пользователей. Люди сами выдают эту информацию, набирая запросы в поисковиках. Идея лежала на поверхности: почему не дать людям рекламу в зависимости от набираемого запроса? Так и появилась контекстная реклама. Например, человек набирает «адвокат Москва» – ему выдается реклама московских адвокатов, набирает «взыскание долгов» – видит соответствующую рекламу.

Чем хороша контекстная реклама? Основных причин несколько:

- сфокусированность (вы даете рекламу только тем людям, кто ищет ваши услуги);
- оплата за клик (вы не платите за показ рекламы – вы платите, если человек открыл ваше объявление);
- быстрый запуск (при желании можно дать рекламу за несколько часов);

» Блог – это сетевой дневник, где вы можете публиковать свои статьи. Говоря проще, блог – это ваше персональное СМИ. В интернете популярны блоги с интересной информацией. Если вы пишете интересно, делитесь ценными советами, аудитория это оценит.

– глобальный охват (если вы хотите найти клиентов в другом регионе, контекстную рекламу можно тестировать на другой город, регион);

– статистика (вы можете просчитать эффективность вложения денег в контекстную рекламу с точностью до копейки).

Как сделать эффективной контекстную рекламу:

- доверяйте настройку профессионалам (при всей простоте настроить качественно кампанию контекстной рекламы сложно);
- напишите свои конкурентные преимущества в рекламе (почему клиент должен обратиться именно к вам);
- сделайте профессиональное фото (в рекламе вы должны выглядеть презентабельно и профессионально).

Таким образом, контекстная реклама на сегодняшний день – базовый инструмент привлечения в сети, позволяющий сфокусированно и эффективно привлекать клиентов.

Социальные сети

Социальные сети позволяют вам общаться с потенциальными доверителями. Адвокат – фигура публичная, и чем больше у вас будет деловых связей, тем эффективнее будет ваша практика.

Как же привлечь доверителей с помощью социальных сетей? Все как в жизни. Когда вас будут слушать люди? Когда вы рассказываете что-нибудь интересное. Пишите статьи, снимайте видео, делитесь своим опытом. Старайтесь искренне помочь людям, давая ценную информацию. Такой подход работает безотказно в социальных сетях.

В каких социальных сетях необходимо ваше присутствие:

- Facebook;
- Вконтакте;
- Твиттер;
- Профессионалы;
- Линкид.

Социальные сети – еще один вид коммуникаций в обществе. Игнорировать его – примерно

то же самое, что сидеть дома и не выходить на улицу.

Видеохостинги

Видеохостинг – это сайт, на котором пользователи могут загружать и смотреть видеоролики, комментировать их.

«Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать» – видеохостинги как раз работают по этому принципу. На сегодняшний день крупнейшим видеохостингом является YouTube.

Почему адвокатам стоит делать видео и выкладывать на YouTube? Вы хорошо знаете, как работают консультации для привлечения клиентов. Видеоролик с ценной информацией работает так же – он позволяет вам проконсультировать ваших клиентов ежедневно 24 часа в сутки.

Какие ролики следует выкладывать адвокату:

- короткие (1–2 минуты максимум);
- полезные (ваша видеоконсультация должна иметь информационную ценность).

Итак, видеохостинги для многих уже давно заменили телевидение. Вы можете попасть на этот телеканал бесплатно. Почему вы еще не там?

Блоги

Блог – это сетевой дневник, где вы можете публиковать свои статьи. Говоря проще, блог – это ваше персональное СМИ.

Какие блоги популярны в интернете? С интересной информацией. Если вы пишете интересно, делитесь ценными советами, аудитория это оценит.

Почему блог важен для адвоката:

- растет ваш статус (если вы пишете экспертные статьи, то в глазах аудитории вы эксперт);
- виртуальные консультации (хорошо написанная статья «консультирует» ваших клиентов круглосуточно, при этом нужно затратить время один раз, написав ее).

Таким образом, блог – это ваше персональное СМИ, стоимость создания – БЕСПЛАТНО, поэтому блог нужно было завести еще вчера.

E-mail-маркетинг

E-mail-маркетинг – это рассылка на электронную почту. Пользователи подписываются на вашу рассылку, чтобы получать от вас ценную информацию. E-mail-рассылку не стоит путать со спамом: здесь пользователь подписывается ДОБРОВОЛЬНО и в любой момент может отказаться от получения писем.

Что рассылать людям? Как и в методах, описанных выше, – ценную информацию: советы, консультации, новости.

Почему рассылка эффективна для адвоката? Представьте, что вас читают 1000 человек. Они помнят о вас, у каждого из них минимум 5 знакомых. Итого вы имеете доступ к аудитории 5000 человек. Какова вероятность, что кому-то из них понадобится помощь адвоката в данный момент? К кому они пойдут? А если в вашей рассылке не 1000, а 8000 читателей?

Итак, рассылка может обеспечить постоянный поток клиентов.

Интернет дал нам новый уровень коммуникации – уровень настолько мощный, что позволяет вам как адвокату обратиться к тысячам или десяткам тысяч людей. Научившись использовать интернет, вы сможете вывести свою практику на новый уровень и никогда не нуждаться в доверителях. Я со своей стороны обещаю и дальше знакомить вас с методами и особенностями привлечения клиентов в практику.