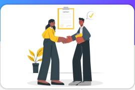
کسب و کار آنلاین

جذب موکل – آموزش بهترین روش های بازاریابی در وکالت

احسان نجمی



جذب موکل - آموزش بهترین روش‌های بازاریابی در وکالت

جذب موکل و تسلط به هنر بازاریابی در وکالت یکی از مهمترین دغدغه های هر وکیل یا موسسه حقوقیه. اما سوالات اصلی اینه که ...

- چطوری با وجود این همه رقیب قدرتمند، فرصت دیده شدن پیدا کنیم؟
- بهترین روش های بازاریابی در وکالت چیه؟
- راه های جذب پرونده حقوقی چیه؟
- چگونه پرونده وکالت بگیریم؟
- برای موفقیت در وکالت چیکار کنیم؟

اگه دوست دارید تا یکبار برای همیشه با بهترین روش های جذب موکل آشنا بشید، تا آخر این مقاله همراه ریسپانسیو باشید.

آشنایی با بهترین روش‌های جذب موکل

5 راهکار فوق العاده برای جذب موکل از اینترنت

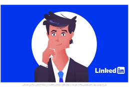
1- جذب موکل از اینستاگرام و لینکدین

شما با تولید ویدیوهای آموزشی در اینستاگرام و لینکدین به خوبی شناخته میشید و با درخواست همکاری های متعددی رو به رو میشید. اما چه محتوایی تولید کنیم؟

در اینستاگرام: تولید ویدیو های آموزشی (پرسش و پاسخ) در زمینه مسائل حقوقی عمومی مثل ازدواج و طلاق، ارثیه و ...

در لینکدین: تولید محتوا آموزشی در زمینه مسائل حقوقی مربوط به مهاجرت، کسب و کار، مشکلات مالیاتی و ...

وقتی شما محتوای خوبی برای مخاطباتون تولید کنید و رضایت اونها رو جلب کنید، به صورت دهان به دهان یا وایرال مارکتینگ به افراد زیادی معرفی میشید و روز به روز موکل های بیشتری پیدا میکنید. با فعالیت مداوم در شبکه‌های اجتماعی، پتانسیل شما برای جذب موکل، روز به روز بیشتر میشه و میتونید از داخل و خارج از ایران موکل بگیرید.



یکی از بهترین روش های بازاریابی وکالت برای جذب موکل های سرشناس، فعالیت در شبکه اجتماعی لینکدین هستش

2- برندسازی حقوقی رو جدی بگیرید!

شاید تا حالا کلماتی مثل برندسازی در وکالت یا برندسازی حقوقدانان رو شنیده باشید. اما چرا برای یک وکیل، برندسازی حقوقی از نون شب هم واجبتره؟ شما رو با چند تا از پرتکرارترین جست و جو های موکلین در گوگل آشنا میکنیم!

- چطور بفهمیم وکیلمون واقعا وکیله؟
- از کجا بفهمیم وکیل ما حرفه ایه؟
- مجوزهای یک وکیل رو چجوری پیدا کنیم؟

> اگه دوست دارید 5 تا موکل های ایده آل سر و کار داشته باشید و بهترین پرونده های وکالت رو جذب کنید؛ باید مثل بهترین ها دیده بشید.

طراحی سایت و فعالیت در شبکه های اجتماعی یکی از بهترین راه های برندسازی حقوقی هستش

چجوری بهترین برندسازی در وکالت رو داشته باشیم؟

برای اینکه بتونید فرآیند جذب موکل رو قورت بدید، لازمه تا در ابتدا با مسیر رایج پیدا کردن وکیل مناسب از اینترنت آشنا بشید. تو لیست زیر 7 مرحله قدم به قدمی که کاربران برای پیدا کردن یه موسسه حقوقی قابل اعتماد انجام میدن رو به صورت کامل شرح دادیم. (همراه با راهکار!)

7 مرحله قدم به قدم کاربران برای اعتبار سنجی یک وکیل و اعتماد به برند حقوقی شما

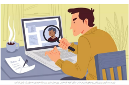
1- نام شما رو در گوگل جست و جو میکنه

راهکار : یک سایت کاربرپسند با گرافیک جذاب راه اندازی کنید و خدمات دهی در گوگل رو شروع کنید.
توجه : در صورتی که سایت ندارید و نام برندتون به صورت اصولی سئو نشده باشه؛ اسم شما در گوگل کاملا گمنام خواهد بود و موکلان زیادی رو به 3 دلیل زیر از دست میدید.

- ناشناخته بودن برند حقوقی
- سختی اعتماد به برند حقوقی
- معتبر به نظر نرسیدن برند حقوقی

2- توی نتایج گوگل به دنبال سایت شخصی یا شرکتی شما میگرده

راهکار : سعی کنید به خوبی اسم خودتون رو سئو کنید تا در رتبه یک گوگل دیده بشید.



برای بدست آوردن برتری رقابتی و موفق شدن در جذب موکل، لازمه تا به خوبی روی اعتبار سازی و برندینگ خودتون به عنوان یک وکیل کار کنید.

اعتمادسازی اصل اول برای جذب پرونده وکالت هست

3- وارد صفحه درباره ما میشه تا با مجوزها و پروفایل شما آشنا بشه

راهکار : سعی کنید لیستی از افتخارات، مدارک تحصیلی، مجوزها، پروانه وکالت و ... در داخل صفحه درباره ما قرار بدید و خیلی سریع و در همون نگاه اول، اعتماد مخاطبان رو بدست بیارید.
نکته مهم : طراحی جذاب و رعایت اصول برندینگ در صفحه درباره ما = بالارفتن نرخ جذب موکل به صورت باورنکردنی!

4- به دنبال پروژه های موفقی که شما انجام دادید میگرده

راهکار : لیستی از بهترین و سخت ترین پرونده هایی که با موفقیت به اتمام رسوندید در اینجا قرار بدید.
توجه : اگه نمیتونید لیستی از پرونده ها رو عنوان کنید، تعداد پرونده های موفقی که تو هر زمینه داشتید رو بیان کنید.

5- بررسی میکنه تا با چه افراد مشهوری سابقه همکاری داشتید

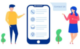
راهکار : یک اسلایدر از لوگو شرکت ها و نام اونها در صفحه درباره ما قرار بدید.

6- به دنبال تجربه و نظر موکلان سابق شما میگرده

به طراح سایت خودتون بگید تا بخشی اختصاصی به نام نظرات مشتریان برای شما طراحی کنه تا حرفه ای تر از هر زمان دیگه ای به نظر برسید.

7- راه های ارتباطی و آدرس شما رو در صفحه تماس با ما پیدا میکنه

> و در صورتی که همه چیز برای شروع اعتماد موکل اینه آل به تخصص شما قانع کننده به نظر میرسید؛ اون فرد با شما تماس میگیره و پس از جلسه حضوری، پرونده حقوقی خودش رو به شما محول میکنه.



طراحی بهینه صفحه تماس با ما نقش کلیدی در جذب موکل داره

> **پیشنهاد ویژه ریسپانسیو :** مشاوره رایگان طراحی سایت
> (راهنمای جامع و قدم به قدم برای راه اندازی انواع سایت و فروشگاه اینترنتی)

یکی از بهترین راه های جذب مشتری در وکالت، ارائه خدمات مشاوره رایگانه!

3- کارآموز جذب کنید و خدمات مشاوره رایگان ارائه بدید

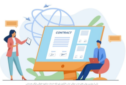
وکلای حرفه‌ای علاقه‌ای به دادن مشاوره رایگان ندارند. اما موکلین برای اعتماد کردن به شما، نیاز به دریافت خدمات مشاوره حقوقی رایگان دارن!

> (رایگان نشون دهنده اینه که موسسه حقوقی شما فقط به پول فکر نمیکنه!
> و وقتی مخاطب متوجه این موضوع بشه، خیلی راحتتر به شما اعتماد میکنه و نرخ دریافت پرونده های حقوقی شما افزایش قابل توجهی پیدا میکنه.)

شما با پذیرفتن کارآموز میتونید از مزایای زیر بهره مند بشید.

مزایای استخدام کارآموز وکالت:

- کارآموزان به سوالات موکلان احتمالی شما پاسخ میدن و از این به بعد وقت آزاد بیشتری دارید.
- کارآموزان برای سایت شما تولید محتوا انجام میدن و نرخ جذب مشتری از گوگل رشد فوق العاده ای میکنه.
- بخشی به نام مشاوره رایگان با وکلا در سایت قرار میگیره و ضمن افزایش محبوبیت شما در زمینه خدمات دهی؛ وظیفه مشاوره رایگان اینترنتی رو به کارآموزان محول میکنید.
- کارآموزان به خوبی رشد میکنن و با بازار هدف وکلا آشنایی خوبی پیدا میکنن.
- همچنین برای افزایش انگیزه کارآموزان، میتونید درصدی از هر پرونده ای که به خاطر تلاش اونها جذب شده، بهشون تقدیم کنید.

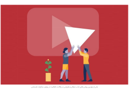


یکی از بهترین روش های جذب موکل، جذب کارآموز برای ارائه خدمات مشاوره حقوقی رایگان هستش

یکی از بهترین روش های جذب موکل، کسب شهرت در یوتیوبه

4- تولید ویدئو اختصاصی در یوتوب و آپارات = جذب موکل + کسب شهرت و اعتبار باورنکردنی

امروزه محتواهای ویدئویی طرفداران بسیاری داره و پلتفرم‌های مخصوص هم برای انتشار ویدئو موجوده. شما با تولید ویدئوهای آموزشی با موضوعات مختلف برای بازار هدفتون و آپلود ویدئو در آپارات و یوتیوب معروف میشید. استفاده از این روش باعث میشه به افراد زیادی برای حل مشکلاتشون کمک کنید و از سراسر دنیا برای خودتون موکل جذب کنید.



یکی از بهترین روش های جذب موکل و بازاریابی در وکالت، فعالیت در یوتیوب و آپارات هستش

تبلیغات وکالت یکی از روش های موفق جذب موکل

5- طراحی کمپین بازاریابی برای موسسه حقوقی

ابتدا یک لندینگ پیج (سایت یک صفحه ای برای ورود مخاطبان و تبدیل آنها به موکل) طراحی کنید.
حالا متن تبلیغاتی و بنر خودتون آماده کنید.
از سرویس های ارائه دهنده تبلیغات اینترنتی مشاوره بگیرید و بهترین گزینه رو انتخاب کنید.
حالا تبلیغات خدماتتون شروع کنید.

این کمپین ها علاوه بر اینکه میتونه در مدت زمان خیلی کم به شما کلی موکل بده، باعث میشه تبدیل به یه چهره شناخته شده بشید و بتونید با نرخ بالاتری کار کنید.

برای موفقیت در وکالت لازمه تا با هنر بازاریابی در وکالت آشنا بشیم

6- تبلیغات تراکتی هدفمند یکی از راه های جذب پرونده های حقوقی

پخش تراکت یکی از قدیمی ترین روش های جذب موکل در ایران بوده و هنوز هم هستش. اما برای اینکه بیشتر با هنر بازاریابی در وکالت آشنا بشیم، به شما آموزش میدیم که چجوری نرخ تبدیل تراکت ها رو بالا ببرید؟

- اول از همه بازار هدف خودتون رو انتخاب کنید. (مثلا پرونده های طلاق برای زنان یا مردان)
- سپس مشخص کنید که دغدغه های اصلی و مشکلات حقوقی هر کدوم از این گروه ها دقیقا چیه؟
- حالا یه تراکت سفارشی سازی شده برای هر دسته درست کنید. (برای مردان جدا، برای زنان هم جدا)
- حالا وقتشه که با گروهی از تراکت پخش کن های با تجربه و خوش استایل همکاری کنید و اهداف تبلیغاتی رو بهشون توضیح بدید.
- در نهایت افرادی که بیشترین نیاز به استفاده از خدمات شما دارند، تراکت شما رو دریافت میکنند و خیلی سریع با شما تماس میگیرند.

¿QUÉ HACEMOS EN AFIBROM?

ارائه تبلیغات تراکتی به صورت هدفمند یکی از بهترین روش ها برای جذب موکل و پرونده های حقوقیه

از اونجایی که فعالیت در شبکه های اجتماعی و ساخت ویدیو های کاربرپسند نیاز به یادگیری مهارت بلاگری داره، مقاله بلاگری چیست؟ رو به شما پیشنهاد میدیم.

بازاریابی در وکالت و جذب پرونده های حقوقی

شاید بشه گفت تولید محتوا با استراتژی هدفمند در گوگل بهترین راه بازاریابی در وکالت یا بازاریابی پرونده های حقوقی هستش. اما چرا؟!

1. تولید محتوای آموزشی شما رو به وکیل کاربلد نشون میده و تردیدهای عدم همکاری با شما رو از بین میبره.
2. پس از تولید محتوای مستمر و سئو شده، گوگل شما رو به عنوان یک مرجع در زمینه پرسش های حقوقی میشناسه و بدون یک ریال هزینه شما و یا موسسه حقوقی تون رو به تمام ایران معرفی میکنه.
3. با دیده شدن نام شما در گوگل به عنوان پاسخ دهنده پرسش های حقوقی، به بهترین شکل به پرسونال برندینگ شما کمک میکنه.
4. و از همه مهمتر باعث جذب پرونده های حقوقی حوزه مورد علاقتون میشه.

آیا واقعا میشه پرونده های حقوقی دلخواهمون رو جلب کنیم؟ بله!

7- با تولید محتوا در سایت، پرونده های حقوقی حوزه مد نظرتون رو جذب کنید

ابتدا از خودتون بپرسید که کدوم پرونده ها براتون جذاب تره؟

- جذب پرونده های مالیاتی؟
- جذب پرونده های ملکی و اراضی؟
- جذب پرونده های خانواده؟
- جذب پرونده های مهاجرت؟
- جذب پرونده های کیفری یا ...؟

فرض میکنیم که شما به دنبال جذب پرونده های اراضی و ملکی هستید.

روش هوشمند بازاریابی وکالت و جذب موکل با تولید محتوای هدفمند سئو شده

خب حالا برای جذب پرونده های حقوقی اراضی و ملک از گوگل باید چیکار کنیم؟

1. لیستی از پرتکرارترین سوالات افرادی که درگیر مشکلات ملکی هستند، آماده کنید.
2. برای هر پرسش یک مقاله جداگانه بنویسید و به خوبی به سوال مورد نظر پاسخ بدید.
3. به مقاله خودتون ویدیو اضافه کنید.
4. مقاله رو به خوبی سئو کنید. (ما سئو رو به صورت کاملا رایگان به شما آموزش میدیم.)
5. این کار رو به صورت منظم از 6 تا 9 ماه انجام بدید.
6. حالا گوگل شما رو به مرجع قابل اعتماد در زمینه حل پرونده های ملکی میشناسه.
7. از این به بعد هرکسی که به دنبال همکاری با یک وکیل برای رفع مشکلات ملکی خودش باشه، توسط گوگل با سایت شما آشنا میشه.
8. روزانه صد تا هزاران مراجع وارد سایت شما میشه.
9. دفتر حقوقی شما، در طول روز تماس های ورودی زیادی دریافت میکنه.
10. و این انتخاب شماست که کدوم پرونده ملکی رو قبول کنید و کدوم رو رد کنید.
11. میتونید در داخل سایت، خدمات مشاوره تلفنی با پرداخت هزینه رو هم بذارید؛ تا از مراجعین سایت هم کسب درآمد خوبی داشته باشید.

> **مقاله پیشنهادی :** طراحی سایت
> آشنایی با صفر تا صد مباحث مربوط به راه اندازی سایت

> **پیشنهاد ویژه ریسپانسیو به وکلا :** طراحی سایت حقوقی + (مشاوره راه اندازی سایت وکالت)
> راهنمای قدم به قدم برای یک شروع موفق در دنیای پر رقابت موسسه های حقوقی آنلاین

یکی از دلایل اصلی طراحی سایت حقوقی کمک به بازاریابی در وکالت و جذب انواع موکل از طریق موتور جست و جوی گوگله.

در پایان به معرفی یکی از بهترین کتاب های بازاریابی در وکالت میپردازیم.

Best Practices in Law Firm Business Development and Marketing

توضیح کوتاه در مورد کتاب:

بهترین تجربه ها در زمینه رشد و بازاریابی موسسه حقوقی یک منبع منحصر به فرد برای وکلایی است که می‌خواهند بهترین روش ها برای بازاریابی پرونده های وکالت را کشف کنند.
این کتاب رموز موفقیت موسسه های حقوقی موفق را افشا کرده و موضوعات زیر را نیز پوشش می‌دهد :

- بهترین روش ها برای ساخت یک رابطه طولانی مدت با موکلان
- مدیر بازاریابی یک موسسه حقوقی یا شرکت چه خصوصیاتی باید داشته باشد؟
- قدم به قدم تا ساخت شهرت و برندسازی
- چطور از ظرفیت تکنولوژی های جدید برای جذب موکل استفاده کنیم؟
- آشنایی با طرز فکر بهترین متخصصان در زمینه بازاریابی پرونده های وکالت
- و ...

BEST PRACTICES
in Law Firm Business Development and Marketing
Deborah R. Farone

معرفی یکی از بهترین کتاب ها برای رشد موسسه حقوقی و بازاریابی و جذب موکل در وکالت