

ONLINE-AKQUISE

So gewinnen Sie den Konkurrenzkampf im World Wide Web

von Johannes Schaack, Online-Redakteur bei anwalt.de, Nürnberg

| Wie gewinnen Sie den Konkurrenzkampf im World Wide Web, ohne zu viel auf die sozialen Netzwerke zu setzen, die sich mehr und mehr zu Bezahlplattformen entwickeln? Gute Karten haben Sie, wenn Sie suchmaschinenoptimiert auf Ihrer Website und per Newsletter kommunizieren (AK 15, 196). Wie Sie mit Anwaltsverzeichnissen umgehen sollten und sogenanntes Content-Marketing optimal einsetzen, erklärt der folgende Beitrag. |

1. Komfortable Alternative: Anwaltsverzeichnisse

Suchmaschinenoptimiert zu publizieren ist zwar sehr effektiv, aber auch zeitintensiv. Am erfolgreichsten sind Sie, wenn Sie Ihre Web-Präsenz mehrmals pro Woche aktualisieren und regelmäßig pflegen. Diesen zeitlichen Aufwand kann und will nicht jeder Rechtsanwalt bewältigen. Wenig zeitintensiv, aber wirkungsvoll ist ein Eintrag in einem gut positionierten Anwaltsverzeichnis. Betreiber strukturieren und optimieren ihre Portale für Rechtsanwälte in der Regel so, dass die gelisteten Kanzleien mithilfe der wichtigsten Suchanfragen und Keyword-Kombinationen (wie etwa „Anwalt Hamburg Familienrecht“) bei Suchmaschinen gut auffindbar sind. Ihr Kanzleiprofil wird mit Ihrer eigenen Website verlinkt; auch deren Ranking verbessert sich.

2. Setzen Sie mit Content-Marketing auf Inhalte

Anstatt auf Werbebotschaften zurückzugreifen – für die viele Internetnutzer ohnehin kaum empfänglich sind –, funktioniert Content-Marketing wie folgt: Es baut darauf, potenzielle Kunden anzusprechen, indem ihnen kostenlos hochwertige Informationen bereitgestellt werden. Die werbliche Note wird bewusst vermieden. Der Autor nimmt stattdessen eine neutrale Perspektive ein. Eine Verbindung zwischen ihm und dem Veröffentlichten besteht idealerweise nur auf thematischer Ebene. Als bekannte Beispiele für gelungenes Content-Marketing gelten z.B. Unternehmen der Lebensmittelbranche mit Rezeptportalen und Unternehmen, die aktiv Marken sponsern, mit Berichten über Sport- und Musik-Events.

3. Mit Content-Marketing durch Ihr Fachwissen online akquirieren

Erfolgreich akquirieren Sie im Netz durch Ihre Fachkompetenz als Rechtsanwalt: Ratsuchende freuen sich über leicht zugänglich aufbereitetes Expertenwissen und rechnen es Ihnen an, wenn Sie es bereitstellen. Dadurch können Sie Ihre Erfahrung direkt zur Mandantenakquise einsetzen und dies medienwirksam untermauern. Sie können auf variierte juristische Themen zurückgreifen und gehen sicher, dass Sie ausschließlich Mandate generieren, die für Ihre Kanzlei vorteilhaft sind. Allerdings gilt auch hier: Ihre Kanzlei-seite muss leicht auffindbar sein.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Online-Akquise: Die richtige Mischung macht es aus, AK 15, 196

Effektiv und wenig zeitintensiv: In Anwaltsverzeichnis eintragen

Content-Marketing informiert und bindet so Kunden

Bieten Sie verständliches Fachwissen an



ARCHIV
Ausgabe 11 | 2015
Seite 196