

ÖSTERREICHISCHES

Anwalts blatt

423 ABHANDLUNGEN

Stundensatzvereinbarungen mit Verbrauchern im Lichte der Rechtsprechung des EuGH

Honorarvereinbarungen auf dem Prüfstand

422 3 FRAGEN AN ...

DI Dr. Stefan Harasek



432 IM GESPRÄCH

Dr.ⁱⁿ Alma Steger und Mag. Franz Müller – Digitale Signaturprozesse steuern



MARKUS WEISS
Der Autor ist Unternehmensberater bei Markus Weiss Consulting GmbH.
www.lawconsult.cc

2023/216

Strategische Klientenakquise

Wie werden neue Klientinnen und Klienten auf Ihre Kanzlei aufmerksam? Welche Marketingmaßnahmen führen Sie durch und mit welchem Erfolg? In welchen Branchen sind Ihre Kundinnen und Kunden zu Hause und haben Sie eine Strategie für die Akquise, welche Sie konsequent verfolgen?

In vielen Kanzleien gibt es keine konkrete Strategie für dieses Thema. Vor allem dann nicht, wenn genug Arbeit vorhanden ist. Man hat in der Regel keine strukturierten Daten, in welchen Branchen die Klientinnen und Klienten tätig sind, wie sie auf die Dienstleistungen der Kanzlei aufmerksam geworden sind und welche tatsächlichen Stundensätze mit dem Mandaten erzielt werden.

Definieren Sie Ziele

Juristinnen und Juristen arbeiten strukturiert. Nutzen Sie dies auch für die Akquise. Der erste Schritt zur Umsetzung ist die Definition des Ziels und der Gewinn, wenn Sie dieses Ziel erreichen. Nutzen Sie dafür Ihre gewohnte Arbeitsumgebung und legen Sie einen Akt in der Aktenverwaltung an, wo Sie alles zentral organisieren.

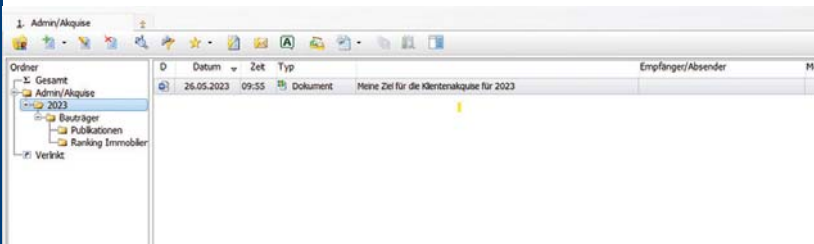
- Aufmerksam geworden durch
- Weihnachtskarte
- Newsletter
- letzter Kontakt
- Branche
- rechtliche Interessen
- Rechtsform
- gemeinsame Kontakte
- ...

Damit schaffen Sie die Grundlage für zielgerichtetes Marketing und die Erreichung Ihres definierten Ziels. Klären Sie ab, welche Veranstaltungen für diese Zielgruppen relevant sind und planen Sie Ihre Teilnahme ein. Gleiches gilt für Branchenzeitschriften, welche Ihnen helfen, up to date zu bleiben, und Ihnen gute Ansätze für Marketingmaßnahmen liefern. Nehmen Sie Kontakt mit ausgewählten Persönlichkeiten aus der Branche auf und kommunizieren Sie diesen Ihr Anliegen.

Nutzen Sie LinkedIn

LinkedIn ist eine der wichtigsten Plattformen im B2B-Bereich und bietet Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, um Personen aus diversen Branchen kennen zu lernen, gemeinsame Kontakte zu finden und Ihre Spezialisierung nach außen zu zeigen. Definieren Sie einen Plan, wann welche Postings auf LinkedIn veröffentlicht werden, und bereiten Sie kurze und informative Artikel auf. Nutzen Sie LinkedIn für Recherchen zu Personen und prüfen Sie, ob gemeinsame Kontakte vorhanden sind, welche Ihnen bei der Kontaktaufnahme behilflich sein könnten.

Eine erfolgreiche Strategie für die Akquise von neuen Klientinnen und Klienten ist ein wichtiger Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg und die Etablierung einer starken Marke. Gerne unterstützen wir Sie bei der Planung und Umsetzung in Ihrer Kanzlei. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.



Administrativer Akt für Akquise. Quelle: privat

Aktuelle Klientenstruktur

Wie setzen sich Ihre Klientinnen und Klienten zusammen und aus welchen Branchen kommen diese? In meinen Kanzleianalysen erstelle ich immer ein Klientenranking, wo die 30 bis 40 größten Klienten mit den tatsächlich verrechneten Stundensätzen abgebildet sind. Die meisten meiner Kundinnen und Kunden speichern bis zu diesem Zeitpunkt keine Informationen über die Branche oder die Akquise ab. An dieser Stelle sollte auch überlegt werden, ob das notwendige Spezialwissen für diese Branche in der Kanzlei vorhanden ist, um ausgewählten Zielgruppen einen Mehrwert bieten zu können.

Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

Potentielle neue Klientinnen und Klienten sollten im Aktenverwaltungssystem erfasst werden. Somit hat man diese Daten in strukturierter Form gespeichert, um damit zu arbeiten. Hier stellt sich die Frage, wie man zu diesen Daten kommt. In vielen Fällen gibt es für diverse Branchen Dachverbände, welche auch online zugängliche Verzeichnisse zu ihren Mitgliedern führen. Speichern Sie marketingrelevante Daten ab:

KLIEN TENAKQUISE PRAXISBEISPIEL BAUTRÄGER

In meinem Video zeige ich Ihnen, wie Klientenakquise und der oben beschriebene Sachverhalt in der Praxis funktionieren können. Für das Video einfach den QR-Code scannen.

