

Internet-Entwicklung aktuell

Warum benötigen Anwälte eine Website?

Die vormals sehr begrenzten Werbemöglichkeiten sind für Anwälte heute offener. Sie dürfen mittlerweile die meisten Marketingmethoden wie andere Firmen einsetzen. Der zeitgemäße und seriöse Internet-Auftritt gehört dazu.

Wichtige Argumente für die Kanzlei-Website:

- Nachhaltigkeit der Kanzlei-Kommunikation
- Mandantengewinnung
- Wettbewerbsvorteil
- Image-Gewinn
- Mandantenbindung

Nachhaltigkeit der Kanzlei-Kommunikation

In der Kommunikationskette ist die professionelle Website ein wichtiges Glied für alle potenziellen Mandanten, die im Internet aktiv sind: Ein Branchenverzeichnis-Eintrag macht auffindbar, eine Anzeige erweckt Interesse, eine Visitenkarte erinnert - doch nur eine Website informiert über die Kompetenz und die Schwerpunkte der Kanzlei.

Das unschlagbare der Website ist die Nachhaltigkeit, die sie der gesamten Kanzlei-Kommunikation verleiht. Jeder Brief, jede überreichte Visitenkarte, jede Anzeige kommuniziert die Webadresse. Es sind viele Wege, die alle – früher oder später – auf die Website führen. Und dann ist die zeitgemäße Website der Verstärker dafür, vages Interesse in eine klare Entscheidung zu wandeln: die Entscheidung, einen Termin zu vereinbaren.

Mandantengewinnung

Die Website tritt dem Internet-Nutzer als 24h-Repräsentant gegenüber: Deshalb muss sie nicht nur glaubwürdig Kompetenz, sondern auch Verlässlichkeit, Vertrauenswürdigkeit und Sympathie übermitteln – in einem der Branche angemessenen Maß. Damit verringert sie die Schwelle für Mandanten, Kontakt aufzunehmen.

Wettbewerbsvorteil

Eine Kanzlei mit einer Website, die in Gestaltung und Inhalt die Kanzleikompetenz und –philosophie gekonnt an den Internet-Nutzer übermittelt, besitzt einen großen Wettbewerbsvorteil. Nicht nur gegenüber Anwälten ohne Websites: Denn noch immer sind knapp die Hälfte aller Anwalt-Websites „Marke Eigenbau“. Ein vermeintliches Sparen, das sich für den wirtschaftlichen Erfolg – wie eine Untersuchung zeigt - negativ auswirkt! Die Website-Ziele werden überwiegend von Websites erreicht, die von professionellen Internetdienstleistern hergestellt werden.

Image-Gewinn

Wie wichtig der zeitgemäße und professionelle Internet-Auftritt dafür ist, Firmen als Mandanten zu gewinnen, zeigt eine Studie: Vor einer Auftragsvergabe oder Kooperationen informieren sich Geschäftsleute routinemäßig über andere Unternehmen auf deren Websites. Fast 60 % der Manager sagen aus, anhand der Unternehmensdarstellung im Internet zu entscheiden, ob sie einen Geschäftskontakt aufnehmen oder fortführen.

Mandantenbindung

Sehr viele Mandanten schätzen regelmäßige Informationen über Änderungen in für sie relevanten Rechtsgebieten. Die Website ist ein guter Ort für diesen aktuellen Service: Entweder zusätzlich zu den gedruckten Mandantenbriefen oder – wenn vom Mandanten gewünscht - nur noch per E-Mail-Newsletter.

Deshalb ist systematrix der verlässliche Partner für Anwaltskanzleien:

Wir wissen, welche Informationen und Signale Ihre Mandanten und potenziellen Mandanten auf Ihrer Website erwarten.

Über die aktuelle Rechtslage für Kanzlei-Websites sind wir auf dem Laufenden und wissen, welche Regeln gelten.

Wir bieten Ihnen das fachliche Know-how, Ihre Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit 1:1 auf das Medium Internet zu übertragen.

Von uns bekommen Sie kompetente Beratung zu verschiedenen Internet-Dienstleistungen für Anwälte (u.a. Suchverzeichnisse).

Sprechen Sie uns an:

Anwälten, die noch nicht im Internet vertreten sind, bieten wir ein unverbindliches Orientierungsgespräch an. Sie stellen sich und Ihre individuelle Situation vor und wir schlagen Ideen vor, wie eine Website Ihren Kanzleierfolg unterstützen kann.

Mit Anwälten mit Websites sprechen wir gern über ihren aktuellen Auftritt und machen ggf. Verbesserungsvorschläge.

Kontakt:

Antje Streese . systematrix

Telefon: 030 704 13 48

E-Mail: streese@systematrix.de