Vorwort

Eine Kanzlei erfolgreich zu führen heißt, stets genügend Mandate und die „richtigen“ Mandanten zu haben sowie auf ein Team kompetenter Mitarbeiter bauen zu können. Das gilt für Kanzleigründer genauso wie für Rechtsanwälte, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, die bereits seit vielen Jahren auf dem Markt sind. Dazu benötigt die Kanzlei jedoch eine gewisse Anziehungskraft. Potenzielle Mandanten und Mitarbeiter müssen sie wahrnehmen. Und die Aufmerksamkeit bestehender Mandanten muss durch regelmäßige Informationen immer wieder neu geweckt werden. Wenn dies der Kanzlei gelingt, kann sie sich oft über „einen Zulauf fast wie von selbst“ freuen. Im härter werden Wettbewerb der mehr als 160.000 Rechtsanwälte und über 90.000 Steuerberater alleine in Deutschland gestaltet sich dies heute jedoch immer schwieriger. An Bedeutung gewinnt daher die gezielte Kommunikation. Denn damit gelingt es dem rechtlichen oder steuerlichen Berater am besten, auf die eigene Kanzlei aufmerksam zu machen, die eigenen Kompetenzen glaubhaft zu übermitteln und Vertrauen zu gewinnen.

Das Gute dabei ist: Heute sind nicht nur die Herausforderungen besonders groß, denen sich ein Kanzleiinhaber gegenübersieht. Auch die Möglichkeiten in Bezug auf Kanzleimarketing und -kommunikation sind vielfältig. Dazu zählen klassische Kommunikations- und Marketingmaßnahmen genauso wie Instrumente des Online-Marketings. Die größte Reichweite gewinnt der Rechtsanwalt, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, wenn er auf eine Mischung einzelner Maßnahmen setzt. Welche am besten zu ihm und seiner Kanzlei passen, gilt es daher, vorab zu ermitteln und in einer passgenauen Strategie zusammenzuführen. Einen Überblick über die umfangreichen Möglichkeiten gebe ich Ihnen in diesem Essential.

„Erfolgsfaktor Kanzleikommunikation – Magnet für Mandanten und Mitarbeiter“ ist das dritte Essential in einer vierteiligen Reihe, das Kanzleien hin zu einem erfolgreichen Kanzleimarketing begleitet. Die weiteren Essentials haben die Titel Erfolgsfaktor Alleinstellungsmerkmal, Erfolgsfaktor Corporate Identity und

Erfolgsfaktor Kanzleistrategie. Mit diesen vier Essentials möchte ich Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer dabei unterstützen, in ihrer Außenwirkung stärker zu überzeugen und sich die Akquise von Mandanten und Mitarbeitern sowie deren langfristige Bindung zu erleichtern. Ich würde mich sehr freuen, wenn sie viele nützliche Anregungen für sich finden und diese umsetzen können.

Viel Erfolg dabei wünscht

Martina Schäfer

P.S. Teilen Sie mit mir Ihre Erfahrungen zum Kanzleimarketing. Ich freue mich von Ihnen zu lesen: info@finis-kommunikation.de.

P.P.S. In diesem Essential ist der besseren Lesbarkeit halber durchgängig von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Kanzleiinhabern die Rede. Alle Vertreterinnen dieser Berufe bitte ich, beim Lesen in Gedanken ein „in“ anzuhängen. Selbstverständlich sind Sie in diesem Essential genauso angesprochen wie Ihre männlichen Pendants.

http://www.springer.com/978-3-658-09075-3

Erfolgsfaktor Kanzleikommunikation
Magnet für Mandanten und Mitarbeiter
Schäfer, M.
2015, IX, 43 S. 7 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-09075-3