



[Civile.it](http://Civile.it)

## Dagli Usa: Gli 8 suggerimenti di marketing per studi legali per l'anno 2009



di [Karasmamedia.com](http://Karasmamedia.com)

*Ho incontrato Kara Smith, fondatrice di Karasma Media, nei social network. Ho trovato il suo blog straordinario, e tra tutti i testi le ho chiesto l'autorizzazione di tradurre il testo sotto linkato in inglese. Si sente che e' un mondo pratico. Le persone vanno sui social media ? Bene, cogliamo l'opportunità. Fine. Thanks, Kara.*

del 2009-01-15 su [Civile.it](http://Civile.it), oggi e' il 16.04.2024

Venerdi' 2 gennaio 2009

### Gli 8 suggerimenti di marketing per legali per l'anno 2009

Inizia il 2009 e le previsioni dei professionisti del marketing legale si fanno sotto.

Due imprenditori innovativi in India, Windchimes, hanno avanzato alcune previsioni sui social media per il 2009. La pertinenza dei loro commenti riflette la rilevanza globale di social media, e gli aspetti che io prevedo porteranno benefici agli professionisti del marketing legale nel 2009 negli Stati Uniti.

#### 1) "Pensare da Leader" come Strategia

Per i professionisti del marketing legale, il valore può essere diffuso nella forma di informazioni, educazione, migliore qualità o perfino migliori servizi. Uno dei tasti principali dei social media è quello di fornire valore ai suoi consumatori. Per gli avvocati di turno, i loro studi potranno emergere. I social media solleciteranno l'industria legale ad adottare autorevolezza come valore e manifesto delle cuore delle loro competenze

#### 2) Attivi online

Siamo testimoni di un aumento dell'attività dei cittadini in tutto il mondo. Le persone si raggiungono e incontrano tramite il paese o il mondo sia attraverso pacifiche corse o preghiere o vigilie alla luce delle candele o attraverso gruppi formati per decidere le azioni da prendere. I Social media forniscono una piattaforma simile a quella mentale per connettere ognuno e per organizzare la partecipazione ad eventi. Progettare informazioni interessanti, come anche prendere le precauzioni, siti legali

fraudolenti e come proteggersi da loro, diventerà sempre più rilevante; con gli avvocati catalizzatori del cambiamento. È abitudine educare i cittadini a diventare più attenti e vigilare dei loro vicini

### 3) Podcasting

I podcast sono un grande strumento per comunicare informazioni, o mostrare emozioni, o scambiare informazioni in formato non testuale.

Sebbene il numero di podcast prodotto da organizzazioni quali IBM, GE e BMW continua a proliferare, molti studi legali non hanno apprezzato il valore del potenziale ritorno di investimento di un podcast sulle applicazioni B2B e sul B2C

### 4) Aumento di Prassi Indipendenti

Io predico che nel 2009 vedremo sorgere avvocati aprire i loro studi, e molti di loro utilizzeranno i social media per facilitarli nel loro processo di avviamento.

Quest'anno due delle barriere di ogni imprenditore erano sourcing (cercare prodotti) e marketing. Essi non sanno come ottenere il massimo dai loro potenziali clienti o dai loro migliori fornitori, e secondariamente non hanno abbastanza soldi in budget per farlo.

Con i social media in gioco entrano le barriere sono afferrate al meglio. Armati del profilo nei social network come Facebook, LinkedIn, Twitter e blogs, prassi indipendenti possono raggiungere i propri potenziali clienti e venditori praticamente senza costi. I costi in cui incorreranno saranno una guida esperta ai social media, design, manutenzione, che sono esponenzialmente sempre meno costose, con un maggiore ROI rispetto a quasi ogni altra campagna di marketing.

### 5) Studi legali diventeranno ascoltatori

Ammettiamolo: molti di noi, se viene data una scelta tra parlare e ascoltare parleremo, e negli anni i media ci hanno abituato ad una forma di comunicazione monodirezionale. Con una maggiore presenza nei social media gli studi si abitueranno a ricevere un riscontro. I clienti, associati e dipendenti hanno la possibilità di parlare tra di loro direttamente e dovranno ascoltarsi. Se gli studi legali vogliono continuamente cercare di tenere l'attenzione, dobbiamo iniziare ad ascoltare e accettare i commenti.

### 6) Cercare la Partecipazione degli Utenti

Gli studi legali stanno generando contenuti che scelgono per rispondere e incoraggiare gli appuntamenti con i loro lettori, i clienti e i potenziali clienti interagiranno con le loro piattaforme legali in ogni modo.

I sondaggi sono una via per capire gli argomenti.

Above The Law è un giornale legale creato da sondaggi dei lettori che invitano i lettori a predire cosa sarà meglio e peggio nel 2009 per gli avvocati.

Gli studi possono anche chiedere ai lettori di inviare sms o Tweet, condividendo i loro punti di vista su un particolare evento o storia nel momento in cui avviene.

Lo studio può intabellare i risultati e pubblicarli con i loro commenti. Questi sondaggi veloci possono essere usati per

guadagnare l'opinione pubblica su questioni di interesse sociale pertinenti ai loro clienti

## 7) Inclusione dei Contenuti Generati dagli Utenti

Molti blog di studi legali contengono informazioni generate da un solo avvocato e di solito non incoraggiano l'interazione pubblica. In aggiunta, se anche solo la piattaforma online dello studio fosse un sito, non sarebbe possibile la comunicazione bidirezionale. La maggior parte di canali di news sono iniziati coinvolgendo i cittadini a coprire le storie per loro. Questa organizzazione del lavoro meraviglio per i canali di news e per le possibilità degli studi legali è enorme. Permettendo ai loro lettori di generare contenuti, gli studi legali potranno dare il potere ai cittadini di avere una voce attiva e fare la differenza nei progetti che li riguardano direttamente.

## 8) Ascoltare il punto di vista della persone

Internet e il mondo Mobile sono i media più usati per dare feedback, e i professionisti del marketing legale potranno editare i loro contenuti di conseguenza. I riscontri saranno la cartina tornasole per valutare cosa il loro auditorio vuole sentire.

È incoraggiante vedere le relazioni pubbliche tradizionali e praticanti del marketing adattarsi al cambiamento delle nuove piattaforme legali come si sviluppano. Comunque per gli studi legali l'interazione a due vie si restringerà a quelle attività che vengono svolte nella tradizionale pratica quotidiana.

È prevedibile che molte piattaforme di social media come blog, wiki, forum, social networks guadagneranno un momento e inizieranno a fornire sempre più valore. Così è importante per gli studi legali che vogliono interagire con la loro platea di incorporare le relazioni pubbliche nei social media come una parte della strategia di marketing.

<http://blog.karasmamedia.com/2009/01/8-legal-marketing-recommendations-for.html> - Karasmamedia.com

Hai letto: *Dagli Usa: Gli 8 suggerimenti di marketing per studi legali per l'anno 2009*

Approfondimenti: [Karasmamedia](#) > [Marketing](#) > [Pubblicità](#) > [Avvocati](#) > [Studi legali](#) > [-y-](#) > [United states](#) > [America](#) >

[Commenti](#) - [Segnalazioni](#) - [Home Civile.it](#)