



Graf von Westphalen

Wie Kanzleien Marketing für ihren Erfolg einsetzen können

Annegret König

22. November 2007



Agenda

- Was ist Marketing?
- Marketingkonzeption, Planung und Instrumente
- Entwicklung Marketing in Kanzleien
- Marketing im Mandatsverlauf
- Mandatsbindung und Cross Selling
- Ausblick

Die „anwaltliche Dienstleistung“ ...

... kein sichtbares und greifbares „Produkt“.



Die Folge ...

... der Mandant orientiert sich an Indikatoren.

- Fachliche Expertise
- Faires Preis-Leistungsverhältnis
- Verständnis der Bedürfnisse und des Umfelds des Mandanten
- Branchenerfahrung
- Kenntnis der lokalen Gegebenheiten
- Genug Manpower

Die Herausforderung ...

... die Leistung sichtbar und unterscheidbar zu machen.





Irrtum Nr. 1 ...

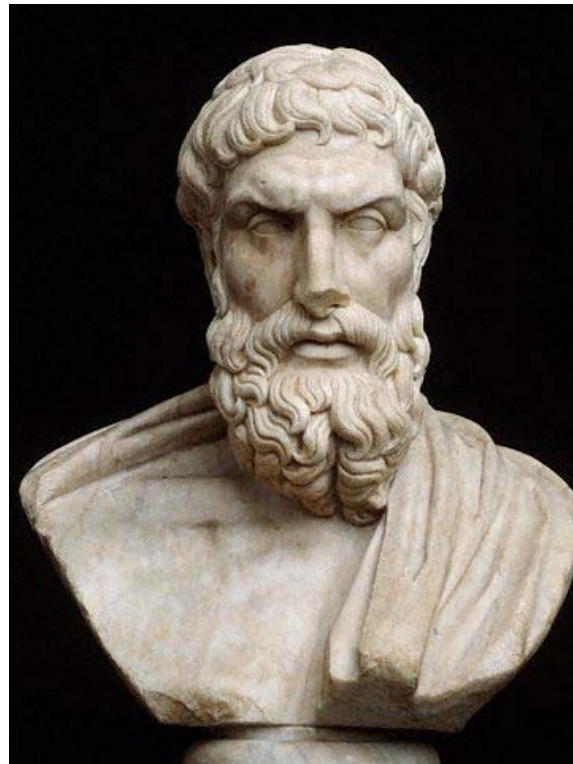
... Marketing und Kommunikation ist eine Frage der Größe.





Irrtum Nr. 2 ...

... Marketing und Kommunikation ist eine Frage des Alters und der Berufserfahrung.





Marketing ist....

.... die konsequente Ausrichtung der Kanzlei an den Erfordernissen des Marktes

- Produktpolitik: Was bieten wir an?
- Distributionspolitik: Wo bieten wir es an?
- Preispolitik: Zu welchem Preis?
- Kommunikationspolitik: **Wie tragen wir das nach draußen?**



Inhalte eines Kommunikationskonzeptes

- Was kommunizieren wir?
- An wen?
- Welche Kanäle sollen mit welchen Maßnahmen eingesetzt werden?



Planung der Kommunikation

Jedes Jahr aufs Neue:

- Konzeption
- Aufstellung von Budgets
- Laufende Budgetkontrolle
- Mandantenbefragung und Feedback
- Marktforschung



Welche Maßnahmen werden von Kanzleien traditionell bedient?

- Corporate Design
- Corporate Wording
- Presse- und Medienarbeit
- Präsentationen
- Website
- Broschüren
- Newsletter

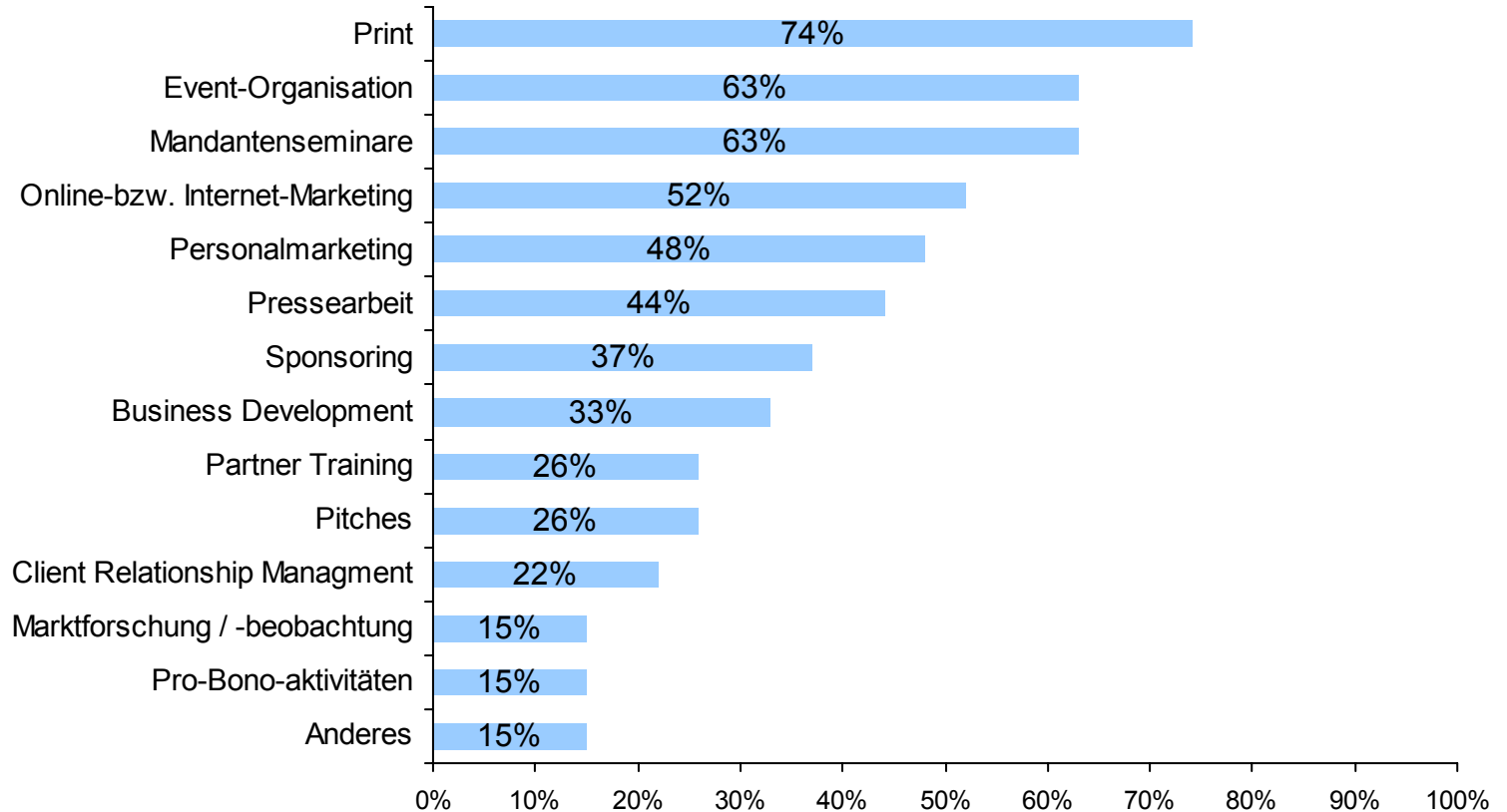


Welche Maßnahmen werden von Kanzleien traditionell bedient?

- Mailings
- Veranstaltungen
- Anzeigen
- Verzeichnisse und Handbücher
- Interne Kommunikation



Die größten Marketingausgaben 2006 (ohne Personalkosten)



Die Entwicklung in Kanzleien geht hin zu einem umfassenderen Marketingverständnis

Quantität



Qualität

- **Pressemitteilungen**
- **Präsentationen**
- **Website**
- **Broschüren**
- **Newsletter**
- **Mailings**
- **Veranstaltungen**
- **Anzeigen**
- **Verzeichnisse**

- **Marketingstrategie**
- **Definition und Recherche von Zielgruppen**
- **Mandantenanalyse**
- **Kommunikationsziele und -inhalte**
- **Marketingplanung und -budgetierung**

- **CRM**
- **Kontaktausbau Multiplikatoren**
- **maßgeschneiderte Ansprache Zielgruppen**
- **Individuelle Beratungsstrategien**

**Geschäfts-
Entwicklung**



Ziel ist eine umfassende und maßgeschneiderte Ansprache der Zielgruppen

Dies erstreckt sich über die gesamte Phase des Mandatsverlaufs

- Ansprache der Targets
- Mandatsanbahnung und Akquisitionsphase
- Maßnahmen der Kundenbindung und Cross Selling
- Mandantenbindung und ggfs. -zurückgewinnung

Marketing im Mandatsverlauf

Zeitablauf 

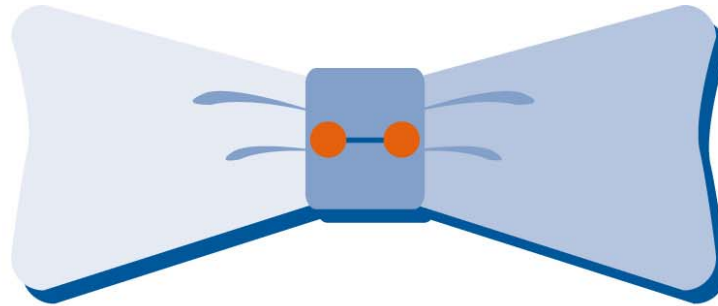
Zielgruppe	Mandats-anbahnung	Im Mandat	Follow up
<ul style="list-style-type: none">▪ Definition▪ Recherche▪ Mailings▪ Newsletter▪ Veranstaltungen▪ Veröffentlichungen▪ Presse	<ul style="list-style-type: none">▪ persönlicher Kontakt▪ Broschüre▪ Website▪ Präsentation▪ Honorarverhandlung▪ Abschluß Mandatsvertrag	<ul style="list-style-type: none">▪ Kommunikation▪ Erreichbarkeit▪ Information▪ Service über die rechtl. Beratung hinaus▪ Cross Selling▪ Rechnung▪ Beendigung▪ Zufriedenheitsabfrage	<ul style="list-style-type: none">▪ persönliche Kontaktpflege▪ Corporate Communications▪ Recherche und Beobachtung von Themen▪ Veranstaltungen▪ Newsletter▪ Veröffentlichungen▪ Presse



Mandatsbindung und Cross Selling

Von der Fliege

Kanzlei

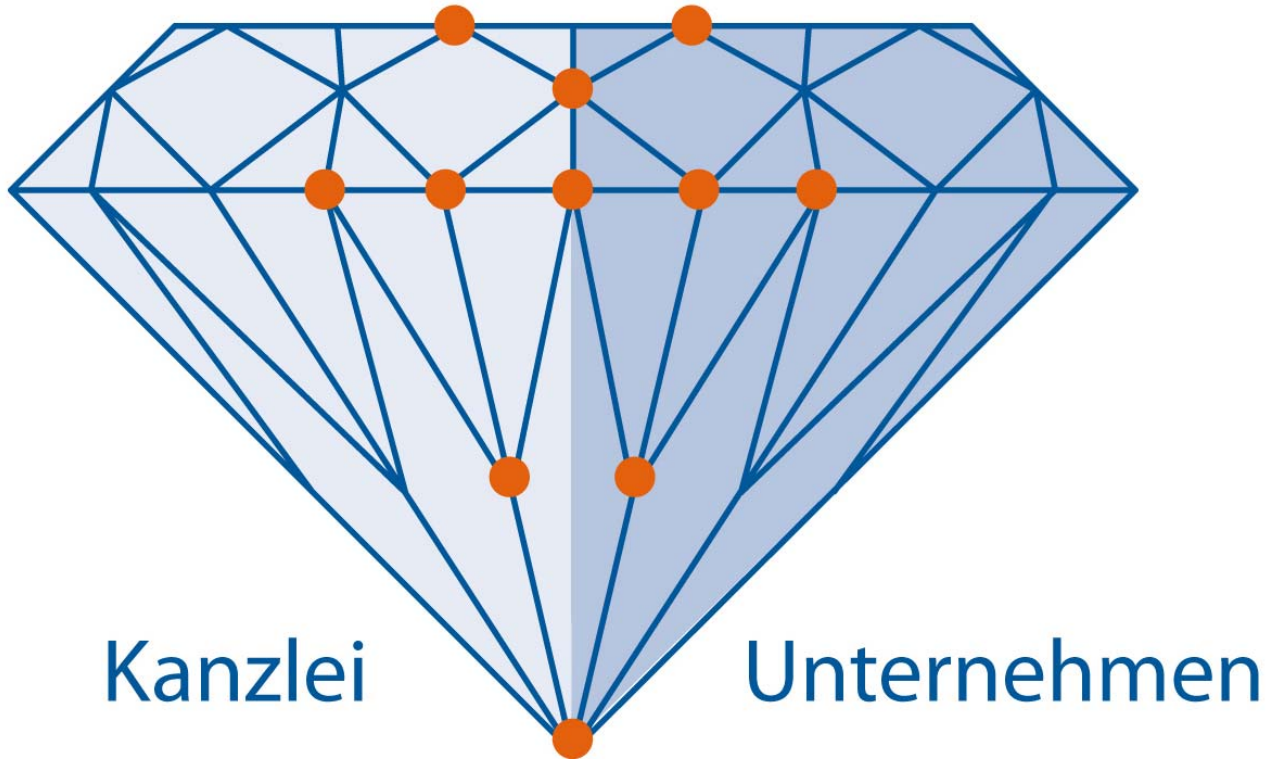


Unternehmen



Mandatsbindung und Cross Selling

.... zum Diamanten



Ausblick

..... oder die Frage „Wie bleibe ich fit für die Zukunft?“



Annegret König

- Rechtsanwältin und Diplom-Kulturmanagerin
- seit 10 Jahren im Anwaltsmarkt tätig
- über 4 Jahre Leiterin Marketing & Kommunikation bei CMS Hasche Sigle
- seit April 2006 bei Graf von Westphalen



Business Development & Kommunikation
Graf von Westphalen
Große Bleichen 21
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 35922-205
E-Mail: annegret.koenig@grafvonwestphalen.com