

10 najczęściej popełnianych błędów w marketingu kancelarii prawnych wraz z podpowiedziami jak ich uniknąć

1. Brak jasnej strategii marketingowej

- **Problem:** Chaotyczne działania bez jasno określonego celu, grupy docelowej i planu działań.
 - **Rozwiązanie:** Stwórz kompleksową strategię, która określa: unikalną wartość oferty, sposób komunikacji z klientami oraz ścieżkę działania po zgłoszeniu przez klienta.
-

2. Zaniedbywanie obecności w internecie

- **Problem:** Nieaktualizowane strony internetowe i brak nowych treści w social mediach.
 - **Rozwiązanie:** Zainwestuj w profesjonalną stronę internetową z możliwością samodzielnego dodawania treści. Publikuj regularnie artykuły i poradniki wideo.
-

3. Brak wyróżnienia się na tle konkurencji

- **Problem:** Strony kancelarii wyglądają podobnie, co utrudnia klientom podjęcie decyzji.
 - **Rozwiązanie:** Wprowadź elementy wyróżniające.
-

4. Ignorowanie SEO

- **Problem:** Strony nie są zoptymalizowane pod kątem wyszukiwarek, przez co trudniej je znaleźć.
 - **Rozwiązanie:** Regularnie publikuj treści z odpowiednimi słowami kluczowymi, aby zwiększyć widoczność w Google.
-

5. Brak personalizacji treści

- **Problem:** Treści są zbyt ogólne lub skoncentrowane na autopromocji.
 - **Rozwiązanie:** Twórz treści dostosowane do potrzeb klientów – pomagaj rozwiązywać ich problemy, zamiast koncentrować się na własnych osiągnięciach.
-

6. Obawa przed udostępnianiem wiedzy za darmo

- **Problem:** Obawa, że darmowe materiały spowodują utratę klientów.
 - **Rozwiązanie:** Dziel się wiedzą w formie artykułów lub filmów, by budować autorytet i zaufanie. To przyciąga klientów, którzy doceniają Twoją eksperckość.
-



7. Zaniedbywanie social mediów

- **Problem:** Brak obecności kancelarii w mediach społecznościowych.
 - **Rozwiązanie:** Publikuj wartościowe treści, angażuj się w rozmowy z klientami i odpowiadaj na ich pytania.
-

8. Unikanie płatnej reklamy

- **Problem:** Poleganie wyłącznie na organicznych treściach.
 - **Rozwiązanie:** Korzystaj z reklamy w Google, aby dotrzeć do klientów szukających pomocy prawnej.
-

9. Brak działań retencyjnych

- **Problem:** Skupienie na pozyskiwaniu nowych klientów kosztem utrzymywania relacji z obecnymi.
 - **Rozwiązanie:** Poproś o opinie, rekomendacje oraz wysyłaj newslettery, aby utrzymać kontakt z dotychczasowymi klientami.
-

10. Zaniedbywanie opinii na Google Moja Firma

- **Problem:** Niewystarczająca liczba opinii wpływa na wiarygodność kancelarii.
 - **Rozwiązanie:** Regularnie proś zadowolonych klientów o zostawianie opinii. To buduje zaufanie i zwiększa widoczność wizytówki w sieci.
-

Podsumowanie: Poprawa marketingu kancelarii wymaga stworzenia strategii, dbania o obecność w internecie, wyróżnienia się na tle konkurencji oraz skutecznej komunikacji z klientami. Jeśli chcesz dowiedzieć się, jak usprawnić działania marketingowe swojej kancelarii, skontaktuj się telefonicznie lub wypełniając formularz na stronie i umów na bezpłatną konsultację.

