

# 9 Strategien um Mandanten zu gewinnen

© Copyright - Ambitious Consulting GmbH

## **Strategie I - BNI (Business Network International)**

Die Organisation BNI bietet Ihnen die Möglichkeit wöchentlich mit 20-40 Unternehmern aus Ihrer Stadt zu frühstücken und sich auszutauschen. Dabei liegt der Fokus darauf strategischer Empfehlungspartner aufzubauen, anstatt in den Raum zu verkaufen. Mehr dazu finden Sie auf [www.bni.de](http://www.bni.de)

## **Strategie II - Lokale SEO (Suchmaschinenoptimierung)**

Potentielle, lokale Mandanten suchen nach Ihnen - im Internet! Nutzen sie das vorhandene Potential und sorgen sie dafür, dass Ihre Webseite für "Ihr-Fachgebiet Stadt" ganz oben platziert wird. Diese Optimierung ist ein langfristiges Projekt und birgt damit den Vorteil Ihnen auch in 5 Jahren noch regelmäßig & zuverlässig Mandanten zu liefern.

Wenn Sie im Tagesgeschäft keine Zeit für die Online-Akquise durch SEO finden, Ihre Kanzlei aber trotzdem vergrößern wollen, kontaktieren Sie uns einfach und wir bereiten eine individuell ausgearbeitete Strategie für Sie vor!

[info@theambitious.de](mailto:info@theambitious.de) // +49 06994 5159 94

## **Strategie III - Empfehlungs-Optimierung**

Weiterempfehlungen durch Bestands-Mandanten sind das einfachste Marketing für jede seriöse Kanzlei. Die Voraussetzung dafür sind zufriedene begeisterte Kunden. Durch gezielte Anreize wie z.B. vergünstigte Preise können Sie Ihre Quote allerdings noch um einiges steigern.

## **Strategie IV - Netzwerk aufbauen**

Die meisten Empfehlungen bei traditionellen Kanzleien erfolgen aus dem Netzwerk. Um ein starkes Netzwerk aufzubauen, empfiehlt es sich lokale Events zu besuchen und dort neue Kontakte zu knüpfen. Dabei ist ein authentischen Auftreten besonders wichtig, um den Menschen im Gedächtnis zu bleiben. Ein "Networking-Geheimnis" besteht außerdem in einer aussagekräftigen Visitenkarte, welche das Image Ihrer Kanzlei definiert.

### **Strategie V - Google Ads**

Google Ads sind eine sehr zuverlässige Methode, um messbar neue Mandanten zu gewinnen. Dabei können Sie Ihre Kanzlei-Homepage auf der obersten Stelle in Google anzeigen lassen und für jeden potentiellen Mandant der Ihre Seite besucht, wird Ihnen ein kleiner Betrag in Rechnung gestellt.

Wenn Sie im Tagesgeschäft keine Zeit für die Online-Akquise durch Google Ads finden, Ihre Kanzlei aber trotzdem vergrößern wollen, kontaktieren Sie uns einfach und wir bereiten eine individuell ausgearbeitete Strategie für Sie vor!

[info@theambitious.de](mailto:info@theambitious.de) // +49 06994 5159 94

### **Strategie VI - Multiplikatoren aufbauen**

Nicht nur Ihre Bestands-Mandanten, sondern auch anderer Anwälte oder Notare können gute Empfehlungen für Sie aussprechen. Oft werden Ihre Kollegen mit Problemen in einem Rechtsgebiet konfrontiert, für das Sie nicht spezialisiert sind. In solchen Momenten ist es immer dankbar, an einen qualifizierten Fachmann weiterleiten zu können. Wenn Sie sich also ein großes & gutes Netzwerk aufbauen, werden darüber immer wieder Empfehlungen für Ihre Kanzlei entstehen.

### **Strategie VII - Google My Business (GMB)**

Google My Business ermöglicht Ihnen in der lokalen Suche Ihrer Stadt besser gefunden zu werden. Mandanten bekommen einen klaren Überblick über wichtige Informationen und haben die Chance Sie zu kontaktieren. Ein gepflegtes Google My Business Konto ist dementsprechend sehr wichtig für den ersten Eindruck, der letztlich über eine erfolgreiche Akquise entscheiden kann.

### **Strategie VIII - Anwalt.de**

Es ist sinnvoll nicht nur eine eigene Webseite zu besitzen, sondern auch Gebrauch von den Portalen wie [www.anwalt.de](http://www.anwalt.de) zu machen, die der Markt speziell für Ihre Branche anbietet. Damit steigern Sie die Wahrscheinlichkeit von potentiellen Mandanten gefunden zu werden und erhöhen das Vertrauen, das man Ihrer Kanzlei entgegenbringt.

### **Strategie IX - Eigenes Event**

Eigene Events funktionieren ausgezeichnet, um Ihr Netzwerk zu erweitern und sind gleichzeitig sehr zuträglich für Ihr generelles Image. Sie geben Geschäftspartnern und potentiellen Mandanten eine Möglichkeit Sie einmal ungezwungen kennenzulernen und sich von Ihren Fähigkeiten zu überzeugen.