

BÜCHER

Bruno Jahn: Wie Rechtsanwälte mit Fallstudien Mandate gewinnen

Das Buch zeigt ein Modell des Kanzleimarketings durch Vertrauensbildung. In Fallstudien werden Mandantenaussagen in eine vollständige Fall-Geschichte eingewoben. Dies soll noch mehr Vertrauen schaffen, als es z.B. das Veröffentlichen von positiven Mandanten-Rezensionen auf der eigenen Website vermag.

Eine Fallstudie bildet exemplarisch die Situation ab, in welcher sich der Rechtsuchende befindet und zeigt, wie die Kanzlei in der Vergangenheit vorgegangen ist und wie sie aufgrund ihrer Kompetenzen und Erfahrungen Erfolge erzielen konnte. Aus einem belegbaren Erfolg in der Vergangenheit lässt sich aus Mandantensicht auf einen Erfolg auch in der Zukunft hoffen. Der Autor analysiert 20 Anwendungsbeispiele vor allem aus dem englischsprachigen Raum, aber auch vom deutschen Anwaltsmarkt, und gibt Tipps zur Gestaltung von Fallstudien zur Mandatsakquise.

Diese Form des Content-Marketings dürfte sich insbesondere für Anbieter von Legal-Tech-Lösungen eignen, indem hier ein Musterfall dargelegt wird, der auf eine Vielzahl von Fällen mit gleichgerichteten Interessen passt. Immer ist zu bedenken, was sich die Mandantschaft von der öffentlichen Darstellung ihres Falles verspricht, z.B. eigene Publicity, um angesichts der Verschwiegenheitsverpflichtung die erforderliche Zustimmung des Mandanten zu erlangen. Der Autor gibt Tipps, wie Sie diese Zustimmung erlangen könnten.

Das Buch ist im Februar 2021 im Eigenverlag (Traun, Österreich) als E-Book (PDF, 100 Seiten) erschienen und kann bestellt werden per E-Mail an bj@jahn-consulting.at zum Preis von 50 € (mit Umsatzsteuer-Identifikationsnummer).

(apt)