

20 августа. Новым руководителем Адвокатской палаты Республики Мордовия избран Александр Иванович Амелин, ранее занимавший должность вице-президента АП РМ.

fparf.ru

АДВОКАТСКАЯ
КУХНЯ

20 августа. Тверской суд г. Москвы отклонил иск экс-защитников Pussy Riot Николая Полозова, Марка Фейгина и Виолетты Волковой к газете «Коммерсант» по обвинению в клевете.

interfax.ru

Встретимся в сети

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛУГАХ ► Как с помощью сайта привлечь доверителей?

По данным Российской газеты, большинство наших граждан можно отнести к интернет-зависимым, поскольку в сети они проводят не менее трех часов в день. При этом большую часть времени люди ищут информацию: ответы на свои вопросы, товары, услуги, в том числе юридические. Ежемесячно в одном только Яндексe услуги адвоката запрашивают более 12 тыс. раз. Было бы нелогично не использовать эту возможность частнопрактикующему адвокату.

ДМИТРИЙ ЗАСУХИН

руководитель лаборатории юридического маркетинга



Фундамент привлечения клиентов в интернете – персональный сайт. Давайте на практике разберемся, для чего он нужен адвокату и какие шаги следует пройти, чтобы сайт был максимально эффективным.

Три причины для создания сайта

К сожалению, многие коллеги еще не обзавелись сайтом, а некоторые даже сомневаются, стоит ли это делать вообще. Отмечу основные причины, почему сайт необходим для эффективной частной практики.

Новые доверители. Сайт – это ваш виртуальный офис. Он должен быть привлекательным, деловым, располагающим, побуждающим клиента «прийти» сюда снова.

Поддержка «сарафанного радио». Вы никогда не думали, что доверители, перед тем как обратиться к вам, стараются узнать о вас как можно больше? Как именно? Они ищут о вас информацию в интернете. Мы отследили это на практике, посмотрев статистику запросов по ФИО адвокатов. Если у адвоката есть сайт, это существенно увеличивает отдачу от «сарафанного радио».

Ваш личный пиар. Не секрет, что чем популярнее адвокат, тем

» Сайт является отличным средством личного пиара: здесь вы можете выкладывать ваши статьи, видеоролики об участии в телепередачах, вести блог. В отличие, например, от телевидения, информация в интернете хранится вечно. Доверители будут постоянно знакомиться с вашей деятельностью, следовательно, ваша популярность будет расти.



Три причины для создания сайта: новые доверители; поддержка «сарафанного радио»; ваш личный пиар.

Три самые большие ошибки при использовании сайта: «мертвый» сайт; сложные и непонятные тексты; адвокат не берет трубку.

Коллаж: Юлия Румянцева

выше гонорары. Сайт является отличным средством личного пиара: здесь вы можете выкладывать ваши статьи, видеоролики об участии в телепередачах, вести блог. Важно понимать, что, в отличие, например, от телевидения, информация в интернете хранится вечно. Доверители будут постоянно знакомиться с вашей деятельностью, возможно, оставлять отзывы, следовательно, ваша популярность будет расти.

Как сделать сайт эффективным

К сожалению, качественный сайт самостоятельно создать нельзя, хотя в интернете существует масса шаблонов и недорогих предложений. Ситуация аналогичная с шаблонами договоров и образцами исковых заявлений – если человек заинтересован в результате, он все равно обратится к профессионалам. Но, к кому бы вы ни обратились, считаю своим долгом рассказать, на какие аспекты в создании сайта следует обра-

щать внимание и как его сделать по-настоящему привлекательным для доверителей.

Дизайн. Меня часто спрашивают, нужен ли дизайн юридическому сайту. Ответу сразу: самый простой и лаконичный. Стоит понимать, что лучший посетитель вашего сайта – это человек с юридической проблемой. А как ведет себя человек в этой ситуации? Ему нужно как можно быстрее найти решение!

Представьте, что вы увидели на дороге ДТП. Вы спешите помочь, открываете багажник, ищете аптечку. Находите. А она, как женская шкатулка, имеет 150 отделений, различные замочки, вешельки. Вы плюете на все, проклинаяте ее создателя. Примерно так же чувствует себя доверитель, столкнувшись с «креативным» дизайном вашего сайта. Помните, сайт для адвоката – это рабочий инструмент, а не средство самовыражения. Он должен быть простым и понятным.

Ваши фото. Встречают по одежке. Ваш клиент встречает вас по фотографиям, он их оценивает, состав-

ляет впечатление о вас. Нужны профессиональные снимки, строгие костюмы. Вы должны выглядеть серьезно и дорого. Фотографии на вашем сайте – это реклама, их назначение – притягивать к вам клиентов.

Грамотное описание услуг. Представьте, что у вас заболела голова. Вы забегаете в аптеку, просите какое-нибудь средство от головной боли, а провизор... дает вам медицинский справочник. Читайте, говорит. Смешно? Не смешнее, чем выглядят сайты многих адвокатов: выдержки из законов, статьи в 15 листов, масса терминов.

А что же должно быть написано на вашем сайте? Все просто. Напишите:

- какие проблемы вы решаете;
- почему нужно работать именно с вами;
- как доверителю начать работу с вами;
- почему нужно позвонить вам прямо сейчас.

Помните: человек зашел на ваш сайт с проблемой. Он ждет от вас помощи, а не пространственных

рассуждений о том, что «все больше россиян в последнее время сталкиваются с юридическими проблемами...» и тд.

Ваши статьи. На сайте вы должны выкладывать свои статьи, которые информационно могут помочь доверителю. О чем писать? Как человеку оказать себе первую юридическую помощь. Что делать в той или иной ситуации. Какие есть подводные камни, как уберечь себя от юридических проблем.

Важно понимать суть статей на сайте. Статья – это ваша виртуальная консультация. Клиент, читая такую статью, уже начинает работать с вами, консультироваться у вас. И самое главное – статьи позволяют консультировать потенциальных клиентов круглосуточно 7 дней в неделю.

Таким образом, качественные, информативные и лаконичные статьи позволяют значительно увеличить количество обращений доверителей.

Ваши видео. Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Видео –

27 августа. Президент АП Ставропольского края Ольга Руденко: в 2012 г. было возбуждено 62 дисциплинарных производства в отношении адвокатов, исполняющих обязанности по назначению.

rg.ru

АДВОКАТСКАЯ КУХНЯ

28 августа. Во Владимире региональное отделение АЮР провело День бесплатной юридической помощи населению при участии 56 адвокатов АП Владимирской области.

itar-tass.com

просто незаменимый инструмент привлечения клиентов. Запишите несколько видеоконсультаций, выложите их на сайте, и они будут приносить вам доверителей годами.

Три самые большие ошибки при использовании сайта

Напоследок напишу основные ошибки, допускаемые адвокатами при ведении своего сайта.

«Мертвый» сайт. Заплатили немалые деньги, потратили усилия для создания привлекательного сайта и... забыли о нем. Сайт не обновляется. Сайт умер.

Уважаемые адвокаты, ваш сайт – это диалог с доверителем. Клиенты должны видеть, что вы работаете ежедневно, в том числе виртуально, что ваша практика «живет». Свежие статьи, новости, комментарии – все эти обновления помогут вам с помощью сайта привлекать все новых клиентов.

Сложные и непонятные тексты. «Тяжелые» многостраничные статьи, непонятные слова и определения, длинные предложения – все это просто убивает ваш сайт. Клиенту нужны четкие и ясные инструкции, объясняющие, что именно вы решите его проблемы и почему именно к вам стоит обратиться.

Адвокат не берет трубку. Как юридический маркетолог я постоянно сталкиваюсь с этим парадоксом. Решение лежит на поверхности: не можете ответить – переключите на автоответчик или сделайте переадресацию на помощника. Главное – не заставляйте потенциальных клиентов слушать длинные гудки!

Создание сайта – это инвестиции. Затратив усилия и деньги, научившись работать с этим важным инструментом юридического маркетинга, вы сможете существенно увеличить поток доверителей, как новых, так и приходящих по рекомендации.

А я не прощаюсь с вами и в следующих статьях расскажу о том, как привлекать клиентов с помощью социальных сетей, зачем адвокату блог и почему стоит научиться профессионально работать с видеоконференцией. Успешной вам практики!

ШКОЛА ЛИДЕРСТВА

27 сентября в Новосибирске при поддержке юридической компании «Гребнева и партнеры» состоится первая конференция-практикум агентства стратегических коммуникаций BNDA «Маркетинг юридических услуг. Школа лидерства»



В связи со стремительным развитием регионального рынка юридических услуг перед руководителями встает множество актуальных вопросов: как развиваться дальше, какие инструменты и стратегии использовать для достижения новых высот и выхода на рынки, как сохранить существующих клиентов и приобрести новые связи, как правильно показать себя и посмотреть других?

Программа конференции

9.30–11.00 Бизнес-завтрак. Маркетинг юридических услуг, с чем его едят.

- Антропология маркетинга юридических услуг. Чем может быть полезен маркетинг?
- Тренды и бренды. Погоня за модой или реальное стремление к эффективности?
- Игруем по правилам. Сколько нужно вложить, чтобы заработать?

11.00–12.30 Дискуссионная панель. Внешняя коммуникационная стратегия юридической компании, некоторые инструменты. Себя показать.

- Работа в профильных бизнес-ассоциациях: целесообразность и степень эффективности.
- Рейтинги: кто в цари последний?
- Media relations. Взаимодействие со СМИ: скажи мне, кто твой пул.

12.30–13.30 Деловой обед. Презентация нового проекта для юристов «Общественная дума».

«Общественная дума» – объединение профессиональных юристов, которые намерены участвовать в законодательной деятельности, проводить анализ законопроектов, поступающих на рассмотрение в парламент.

13.30–15.00 Дискуссионная панель. Внутренние коммуникации. Кнут, пряник, котик или регламенты.

- Мотивация сотрудников: развитие компании снизу вверх.
- Кризис-менеджмент. Переходы сотрудников: иногда они не возвращаются.
- Инвестиции в кадры: цели и средства.

15.00–16.30 Workshop. Экономика клиентской любви. Насильно мил будешь!

• Работающие инструменты и самые важные принципы построения успешной программы лояльности.

16.30–17.00 Кофе-брейк. Деловая игра: «Мафия». Как убить инициативу.

Регистрация: <http://stratcomcenter.ru/novosib27091/>

ТРЕНИНГ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ЖАЛОБОЙ В КС

С 27 по 28 сентября в г. Москве Институт права и публичной политики планирует провести тренинг для адвокатов на тему «Обращение в Конституционный Суд России с жалобой и дальнейшее ведение дела».

Тренинг предназначен для юристов правозащитных организаций и НКО, а также для адвокатов, которые заинтересованы в том, чтобы использовать этот суд до обращения в наднациональные органы. Подробная информация о нем находится по следующей ссылке: http://ilpp.ru/page_pid_232_lang_1_news_640.aspx.

Тренинг выделяется в ряду многочисленных обучающих мероприятий для адвокатов. Его основная отличительная особенность – знакомство с пока нетривиальной сферой профессиональной юридической деятельности, а именно с защитой прав на конституционном уровне.

Тренинг рассчитан на два полных рабочих дня (16 академических часов).

По итогам тренинга участники получают сертификат.

Основные вопросы занятий:

1. В чем специфика обращения в Конституционный Суд?
2. Чего ожидать от Конституционного Суда (какие решения он выносит, каковы их юридические последствия, как они исполняются)?
3. Как подать жалобу в Конституционный Суд?
4. Каким требованиям должна соответствовать жалоба, чтобы Конституционный Суд принял ее к производству?
5. С какими типичными ошибками заявителей сталкивается Секретариат Конституционного Суда и как их не допустить?
6. Как аргументировать жалобу (выработать позицию заявителя, подобрать её правовое обоснование, сформулировать требование к Конституционному Суду)?
7. Что нужно знать юристу о ведении дела в Конституционном Суде?

Ведущие тренинга:

Занятия будут вести преподаватели-конституционалисты и сотрудники аппарата Конституционного Суда. Кроме того, опытный адвокат проведёт мастер-класс по обращению в Конституционный Суд.

Требования к участникам тренинга:

- посещать все занятия;
- заранее ознакомиться с подготовительными материалами;
- изучить предложенную фабулу модельного дела.

Обязанности организатора тренинга:

- заблаговременно разослать участникам тренинга по электронной почте программу, подготовительные материалы и фабулу модельного дела;
 - обеспечить участников тренинга питанием (кофе-брейки и обеды).
- Организатор не покрывает транспортные расходы, а также расходы по проживанию участников тренинга.

Условия участия:

Просьба направить заполненную форму заявки (прилагается) до 9 сентября 2013 г. Любце Айсаевой по адресу aysaeva.lyutsiya@mail-ilpp.ru или по факсу 8 (495) 608-69-15.

До 16 сентября необходимо подтвердить свое участие, оплатив организационный взнос в размере 2500 руб. и направив по приведенным выше контактам копию платежной квитанции (прилагается).

Организационный взнос возвращается в полном объеме, если участник проинформировал о невозможности участия в тренинге не позже 20 сентября 2013 г.



Работа над ошибками

В преамбуле к статье Романа Мельниченко «Присяжная адвокатура города Иркутска», опубликованной в № 15 (152), допущена опечатка. Фразу «На паспорте поверх фотографии надпись: «Присяжная адвокатура г. Иркутска»» следует читать: «На паспорту

(картон с вырезанным в его середине отверстием под рамку, в которую вставляют изображение) поверх фотографии надпись: «Присяжная адвокатура г. Иркутска»». Приносим извинения Р.Г. Мельниченко и читателям.

Учредитель: Федеральная палата адвокатов РФ

Издатель: Фонд поддержки и развития адвокатуры «Адвокатская инициатива»

<p>УЧРЕЖДЕНА ПО РЕШЕНИЮ III ВСЕРОССИЙСКОГО СЪЕЗДА АДВОКАТОВ</p> <p>Выходит два раза в месяц</p> <p>Зарегистрирована 13 апреля 2007 г. Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере коммуникаций и охране культурного наследия</p> <p>Свидетельство ПИ № ФС 77-27854</p>	<p>Куратор издания Юрий ПИЛИПЕНКО, первый вице-президент ФПА РФ</p> <p>Главный редактор Александр КРОХМАЛЮК, руководитель пресс-службы ФПА РФ</p> <p>Зам. главного редактора Мария ПЕТЕЛИНА</p>	<p>Корреспонденты Сергей АНИСИМОВ Екатерина ГОРБУНОВА</p> <p>Редактор-корректор Екатерина МАЛЕВАННАЯ</p> <p>Макет, дизайн и верстка Юлия РУМЯНЦЕВА</p> <p>Подписка и распространение Снежана ЛЕВКОВА</p>	<p>АДРЕС РЕДАКЦИИ: 119002, г. Москва, пер. Сивцев Вражек, д. 43 Тел.: (495) 787-28-35 Тел./факс: (495) 787-28-36 E-mail: advgazeta@mail.ru www.advgazeta.ru</p> <p>Следующий номер выйдет 18 сентября 2013 г.</p>	<p>© «НОВАЯ АДВОКАТСКАЯ ГАЗЕТА»</p> <p>Воспроизведение материалов полностью или частично без разрешения редакции запрещено. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и авторских материалах.</p> <p>Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.</p> <p>Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются.</p> <p>Газета не рассматривает материалы, опубликованные в других изданиях, в том числе в интернет-СМИ, или растиражированные другим способом.</p>	<p>Отпечатано в ОАО «Подольская фабрика офсетной печати» МО, г. Подольск, Революционный проспект, д. 80/42 http://www.ofsetpodolsk.ru</p> <p>Номер подписан в печать 30.08.2013</p> <p>Тираж 2650 Заказ 1900</p>
--	--	---	--	---	---