



Хорошими делами прославиться нельзя (с) или кризисный клиентинг

Татьяна Игнатовская
АБ "Степановский, Папакуль и партнёры"
Минск, Беларусь

SPP
&
SIL'PANOVSKI
PAPAKUL
& PARTNERS

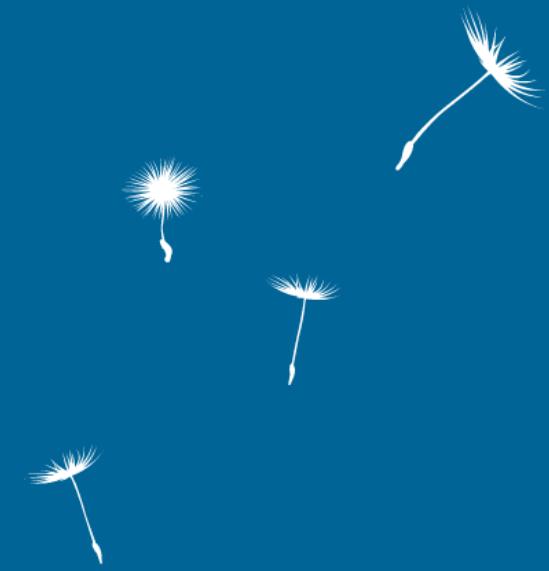
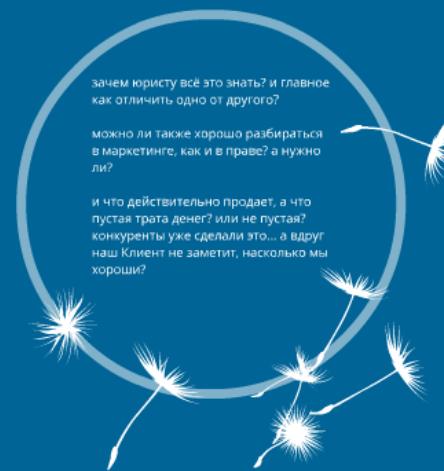
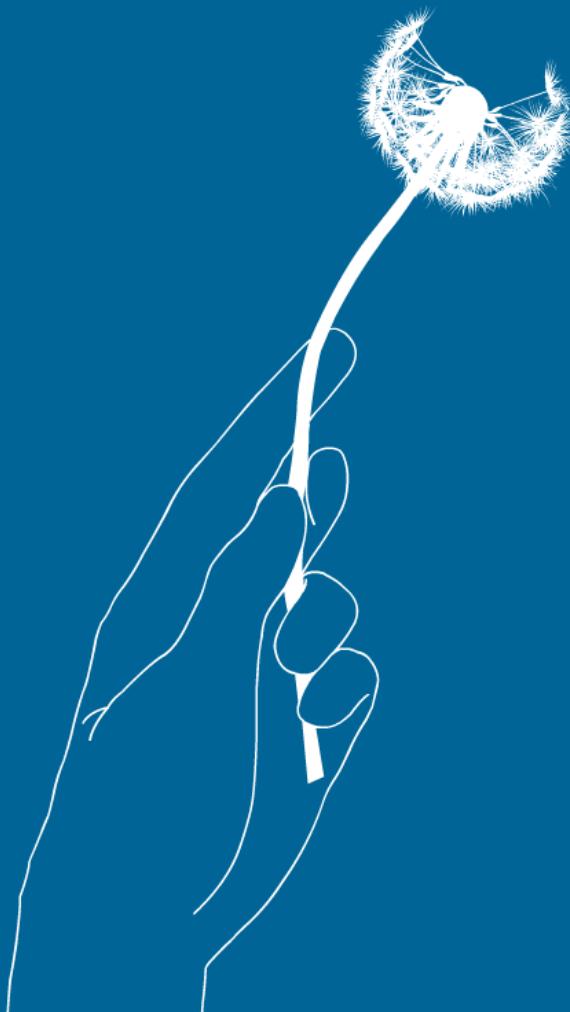


Хорошими делами прославиться нельзя (с) или кризисный клиентинг

Татьяна Игнатовская
АБ "Степановский, Папакуль и партнёры"
Минск, Беларусь

SPP
&
SIL'PANOVSKI
PAPAKUL
& PARTNERS

за что пощупать маркетинг? (с)

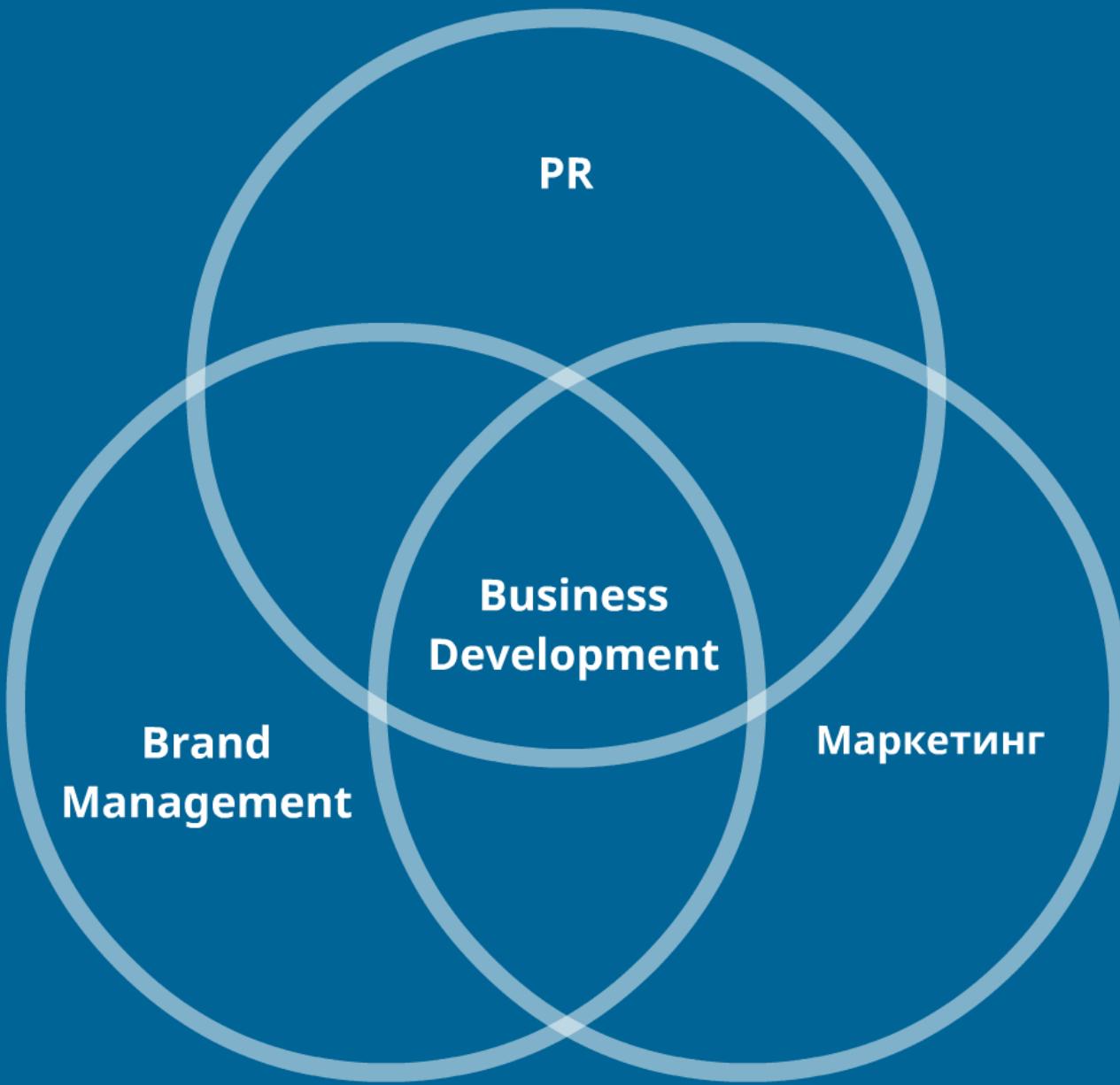


КТО-ТО из юристов уже освоил эту
модную терминологию,
кто-то только мечтает

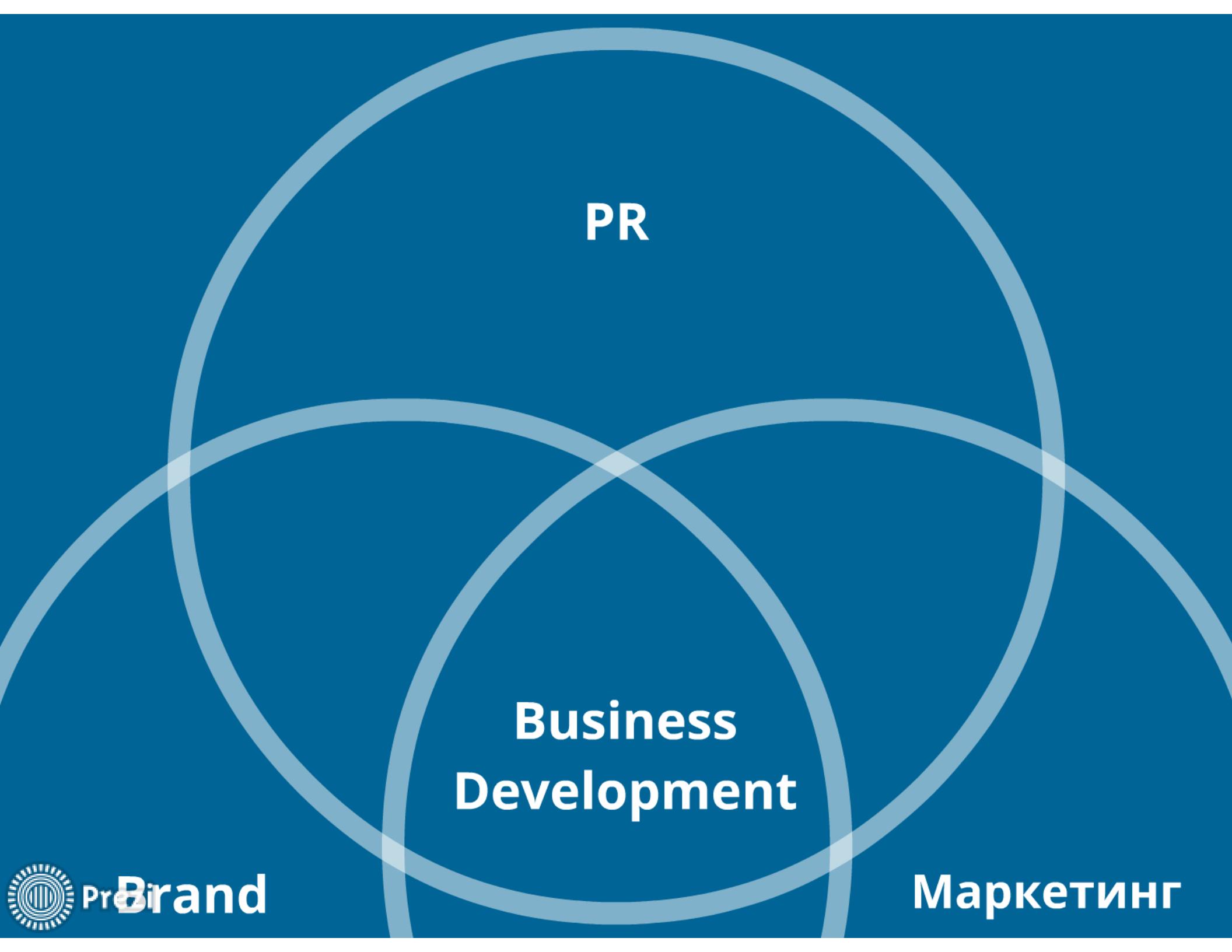
SPP
&
SILPANOVSKI
PAPAKUL
& PARTNERS



Prezi



КТО-ТО ИЗ ЮРИСТОВ УЖЕ ОСВОИЛ ЭТУ
МОДНУЮ ТЕРМИНОЛОГИЮ,
КТО-ТО ТОЛЬКО МЕЧТАЕТ



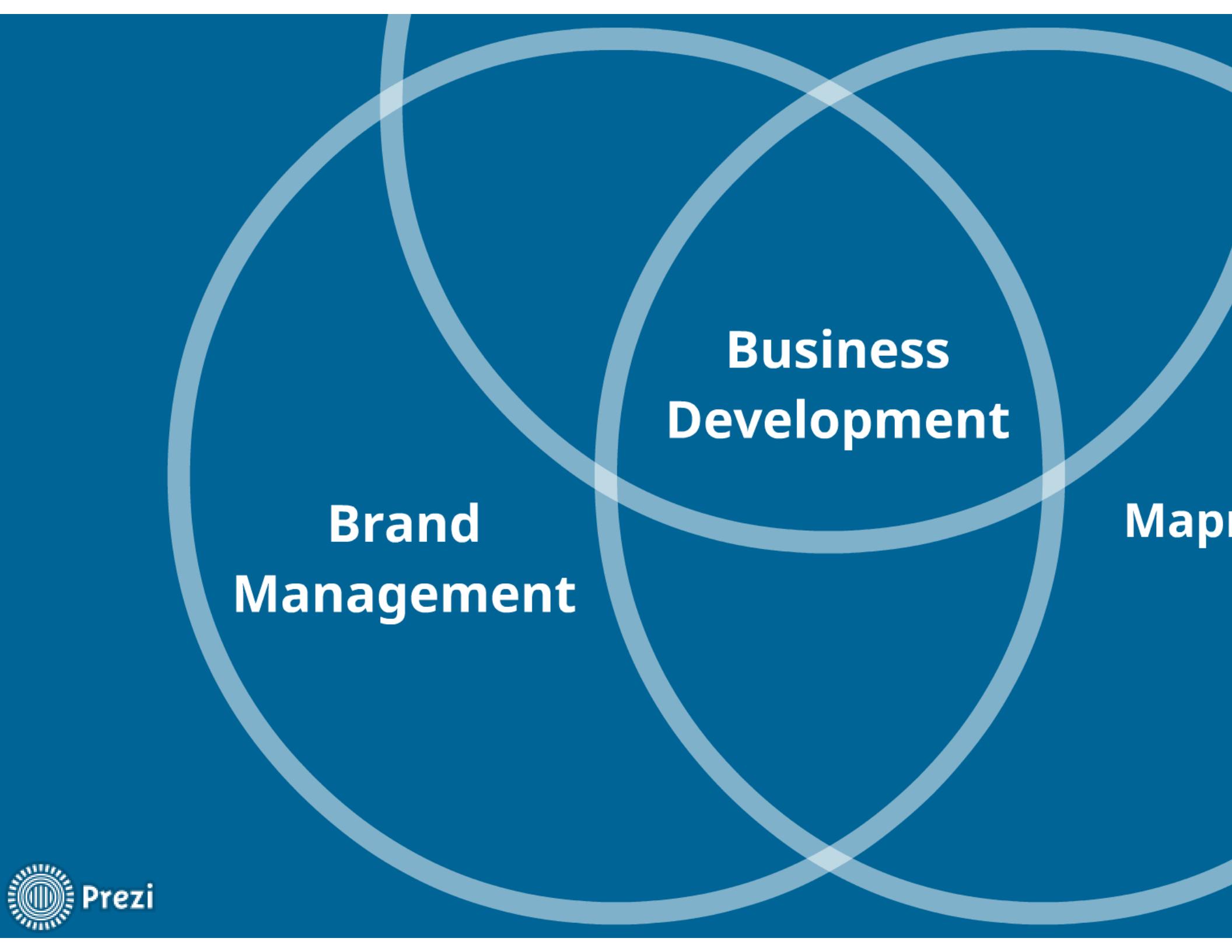
PR

**Business
Development**



Brand

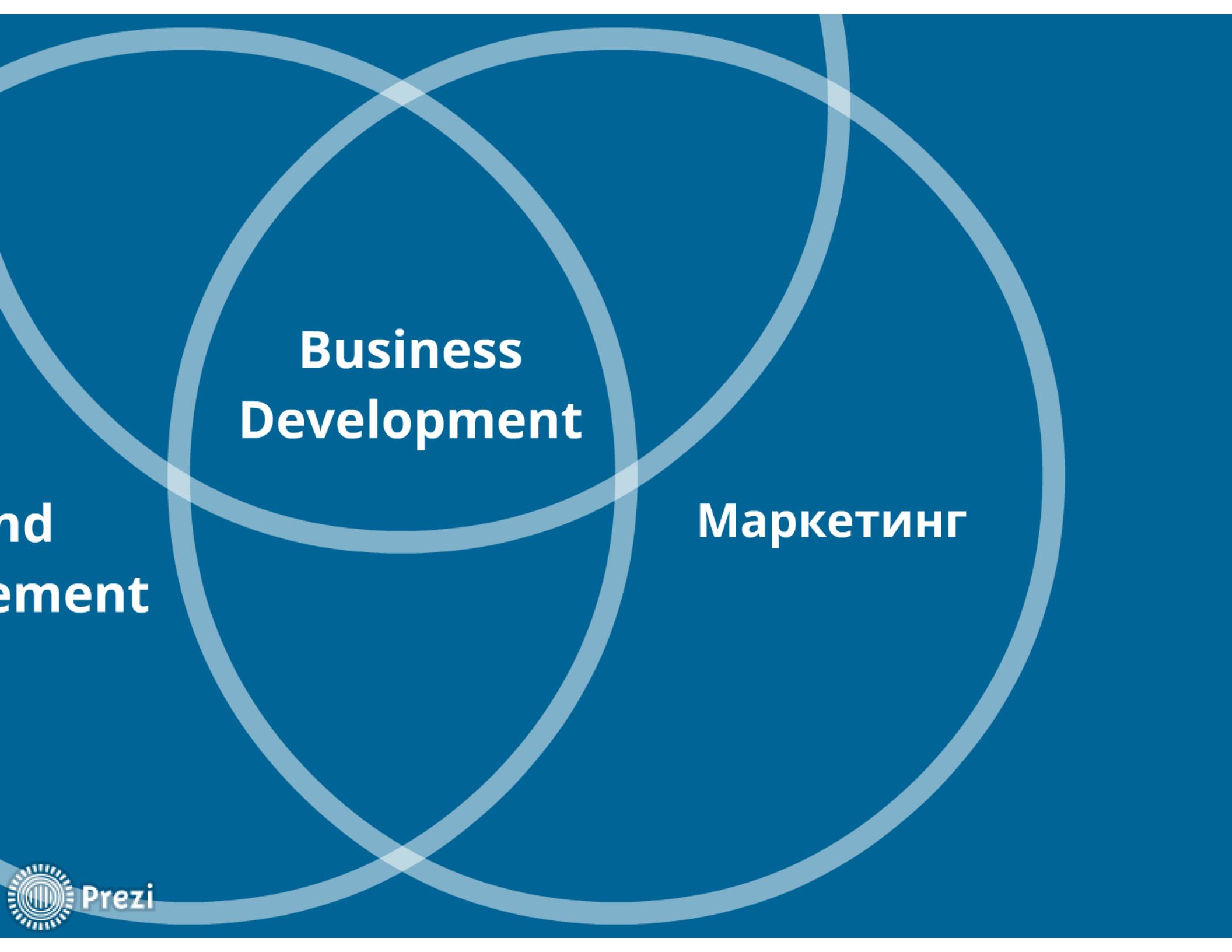
Маркетинг



**Brand
Management**

**Business
Development**

Map



**Business
Development**

Маркетинг

Management
Development

Business Development



зачем юристу всё это знать? и главное
как отличить одно от другого?

можно ли также хорошо разбираться
в маркетинге, как и в праве? а нужно
ли?

и что действительно продает, а что
пустая трата денег? или не пустая?
конкуренты уже сделали это... а вдруг
наш Клиент не заметит, насколько мы
хороши?

Проблема десятилетия

многие юридические фирмы
очень гордятся исключительно
тем фактом, что они
юридические фирмы.
Имидж среди участников рынка
иногда важнее работы для
Клиента (с)

как следствие...

маркетинговые службы осваивают
выделенный бюджет, а не генерируют
идеи, как его не задействовать

у юристов-консультантов появилось
столько консультантов, что возникла
целая индустрия, обслуживающая
зачастую элементарный
профессиональный сnobизм. порой не
имеющий ничего общего с правом

как следствие...

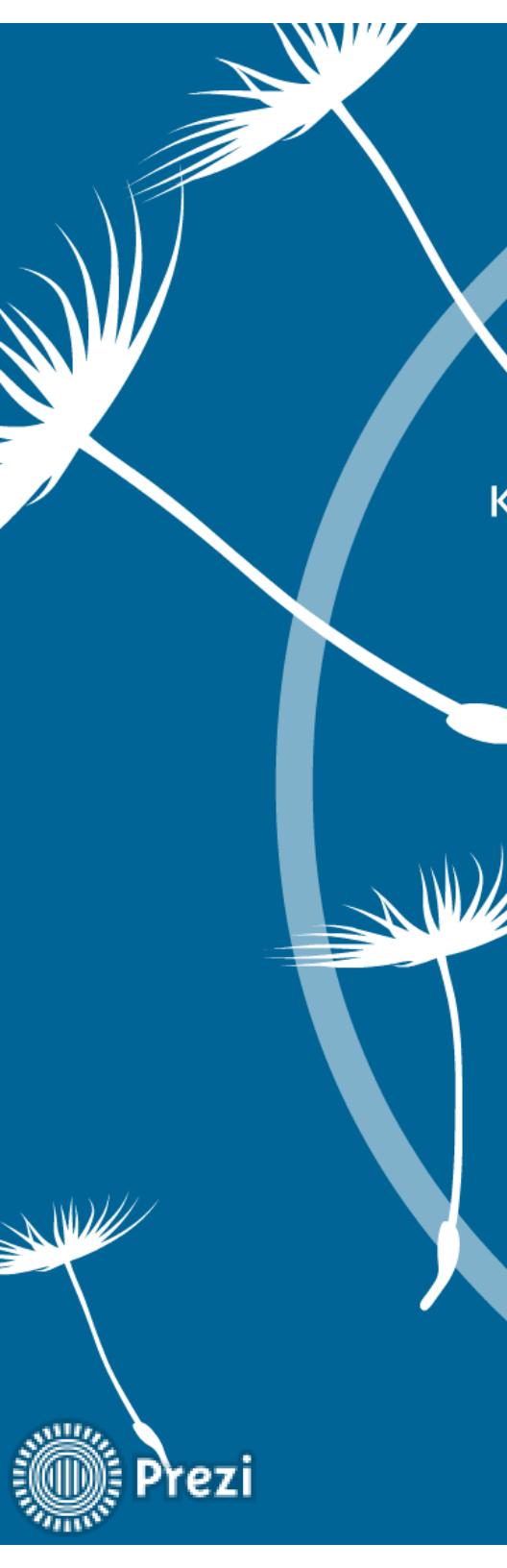
маркетинговые службы осваивают выделенный бюджет, а не генерируют идеи, как его не задействовать

у юристов-консультантов появилось столько консультантов, что возникла целая индустрия, обслуживающая зачастую элементарный профессиональный снобизм. порой не имеющий ничего общего с правом

и последствие...

соревнование спонсорских пакетов
всегда порождает новое
соревнование

реклама во всех доступных каналах
коммуникации, реклама везде,
убивает ее смысл напрочь, а
юристов отвлекает от их основного
предназначения - помочи Клиентам
в их задачах



и конечно же вопросы
в студию...

кто читает ваши бумажные брошюры
в таком количестве?

как среди 15 ролл-апов
потенциальному Клиенту без
рекомендаций определить, какая
юридическая фирма действительно
лучше?

и готов/должен/хочет (выбрать по
желанию) ли наш Клиент это
оплачивать?



кризис - прекрасная возможность вспомнить простые старые правила:

наша ценность для Клиентов = наши деньги,
и Клиентам нужно помогать, а не продавать.
Клиенты должны это чувствовать

нужно просто быть ближе к Клиенту, не
жалеть инвестировать время в отношения и
совместные (pro-bono) проекты

важно больше помогать существующим
Клиентам развивать/спасать/
структурировать их бизнес, а не только
размышлять о кризисном управлении своим

ну и конечно:

быть честным с Клиентом и
прозрачным в отчетности

иметь хобби и быть
интересным себе

быть профессионалом
и заниматься любимым
делом!

I never bought anything
from someone
I didn't like,
even if I needed it (c)

**I never bought anything
from someone
I didn't like,
even if I needed it (c)**

И.

спасибо вам за
внимание,

а моим любимым партнерам,
а также Дэвиду Майстеру, Стаси
Вест Кларк и Ирине Никитиной
за вдохновение :)



Хорошими делами прославиться нельзя (с) или кризисный клиентинг

Татьяна Игнатовская
АБ "Степановский, Папакуль и партнёры"
Минск, Беларусь

SPP
&
SIL'PANOVSKI
PAPAKUL
& PARTNERS