



LEGAL MARKETING
SOLUTIONS

**«ПАРАДОКСИ ВЗАЄМВІДНОСИН
ПОКОЛІНЬ»** 

**Щорічний юридичний форум
«Розвиток ринку юридичних
послуг в Україні 2018»**

+380 96 933 2985
info@legmark.com.ua
www.legmark.com.ua

23 лютого 2018

ТРИ ПОКОЛІННЯ НА ТРЬОХ РІВНЯХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ



ПАРАДОКС 1:
ПАРТНЕРИ ВВАЖАЮТЬ, ЩО
ВИСОКА ВПІЗНАВАНІСТЬ
БРЕНДА ЮРФІРМИ=
ЗАТРЕБУВАНІСТЬ



АЛЕ

**Найбільш впізнавані (понад 90%
впізнаваності):**

- **Василь Кісіль та Партнери**
- **Астерс**
- **Sayenko Kharenko**
- **Arzinger**
- **Лавринович та партнери**
- **Baker & McKenzie**



ПЕРШЕ КОХАННЯ...



ВПІЗНАВАТИ = ЛЮБИТИ



ПАРАДОКС 1

“
ВПІЗНАВАТИ = ЛЮБИТИ
ВПІЗНАВАТИ = НЕНАВИДІТИ
Від кохання до ненависті
один крок
”

ПАРАДОКС 2

ПАРТНЕРИ ВВАЖАЮТЬ, ЩО

Ключові фактори привабливості для юридичних талантів:

- **Кар'єрне зростання**
- **Винагорода**



ЗАЛУЧЕННЯ VS УТРИМАННЯ

ЮРИСТИ

- ✓ Комфортні умови праці

СТУДЕНТИ

- ✓ Біла з/п
- ✓ Офіц. працевлаштування

ПАРТНЕРИ

- ✓ Репутація
- ✓ Цікава робота
- ✓ Харизма
- ✓ Цінності

“
Одружуються з
багатими й
перспективними, а
залишаються з
харизматичними й
цікавими
”

ПАРАДОКС 3:

ЮРИСТІВ МОТИВУЄ ПРИХОДИТИ Й ЗАЛИШАТИСЯ

Партнери вважають...

- ✓ Соц. пакет
- ✓ Корпоративи
- ✓ Тренінги
- ✓ Гнучкий графік

Юристи вважають...

- ✓ Залученість в прийняття рішень
- ✓ Увага
- ✓ Вдячність
- ✓ Менторство
- ✓ Визнання клієнтів



“
Не обмежуйтесь лише
подарунками.
Даруйте увагу.
”

ПАРАДОКС 4:

ПАРТНЕРИ ВВАЖАЮТЬ, ЩО

Бізнес готовий наймати юридичних консультантів, які (ключові фактори вибору)...

- дешевше	(1%)
- мають відомі імена серед клієнтів фірми	(4%)
- мають багато спеціалістів	(5%)
- входять до міжнародної мережі	(10%)
- мають міжнародний статус	(3%)
- мають високі показники в національних рейтингах	(11%)
- Надають всі послуги в одній фірмі (багатопрофільність)	(17%)
- мають довгу історію на ринку	(25%)
- особистий контакт партнерів з клієнтами	(41%)

насправді ж...

- досвід роботи в індустрії клієнта	74%
- хороше співвідношення ціни послуг та результату	67%
- вузька спеціалізація в необхідних для клієнта питаннях	58%
- позитивні відгуки інших клієнтів	58%



ПАРАДОКС 4

“
Комунікативна прірва
призводить до
відсутності спільної
реальності, і, як
наслідок, до вільних
відносин чи розлучення
”

ПАРАДОКС 5: ПАРТНЕРИ ВВАЖАЮТЬ, ЩО

Ключ до тривалих і щасливих відносин з клієнтом – це ...



ПАРАДОКС 5

”
Наш висновок носить рекомендаційний характер – це фраза, яка вбиває все бажання працювати в майбутньому.
”

ПАРАДОКС 6: ПАРТНЕРСТВО

ЗОЛОТЕ ВЕСІЛЛЯ

VS

ШЛЮБ ЗА РОЗРАХУНКОМ

- Довгий partnership track
 - Family-based approach
- Розділяє «сімейні» цінності
 - Болісне розлучення

- Тут і зараз
- Швидкі можливості
 - Win-win
- Легке розлучення



**ПАРАДОКС 6:
ПАРТНЕРСТВО**

Aequo

Arzinger

Sayenko Kharenko

Spenser & Kaufmann

Vasil Kisil & Partners

AverLex



”
Наближається час нових
партнерських стосунків
– розширене
партнерство з клієнтом.
”

#гіпотеза