



AMR AGWAA
LAWYER



أهمية التسويق الرقمي للمحامين



التسويق القانوني

 Amr Agwaa



www.amragwaa.com



بالنسبة للعديد من مكاتب المحاماة، يُعتبر التسويق فكرة متأخرة. تعتقد مكاتب المحاماة هذه أن التسويق غير لائق أو لا يحتاجون إلى القيام بالتسويق لتحقيق النجاح.

يجب أن يقوم مكتب المحاماة الخاصة بك بتسويق نفسه. بغض النظر عن مجال عملك ، بغض النظر عن حجم مكتب المحاماة الخاصة بك ، فإن التسويق هو العمل الذي تعمل فيه. وربما هذا شيء لم تكن معتادًا على سماعه ، لكن لا يمكنك تجاهل الحقائق المطروحة.

يتضمن كل عنصر في مكتب المحاماة الخاص بك جانبًا من جوانب التسويق، سواء أدركت ذلك أم لا. تدرج المنشورات التي تكتبها علي منصات التواصل الاجتماعي ولوحة المكتب والكارت الشخصي للمكتب وحتى المواد الموجودة في منطقة الاستقبال الخاصة بك ضمن فئة "التسويق".

كلما أسرعت في قبول أن كل جزء من مكتب المحاماة الخاص بك يعمل كتسويق ، كلما تمكنت من النجاح في وقت أسرع.



● أهمية التسويق الرقمي

نظرًا لأننا نعيش في عصر يدور فيه كل شيء حول الإنترنت، فلا يمكن للأعمال التجارية ببساطة أن تزدهر بدون وجود قوي على شبكة الإنترنت. إذا كنت محامياً أو كنت تدير محاماة محاماة ، فإن التسويق الرقمي أمر بالغ الأهمية للترويج لعملك والوصول إلى قاعدة العملاء المناسبة. علاوة على ذلك ، أدى جائحة كوفيد-19 إلى تسريع الحاجة إلى المؤسسات القانونية لتوظيف الحلول المستندة إلى الويب. نظرًا لأن موقع الويب الخاص بك هو واجهة علامتك التجارية ، فأنت بحاجة إلى المزيج الصحيح من استراتيجيات التسويق الرقمي لتظل قادرًا على المنافسة في صناعة تعتمد بشكل متزايد على المجال الرقمي.

يحتاج المحامون والشركات القانونية إلى فهم أن تسويق شركات المحاماة ليس هو نفسه دفع النمو الرقمي للأزياء أو علامة تجارية لمطعم.

وإليك أهمية التسويق القانوني:



1- الوعي بالعلامة التجارية

تعد سمعة العلامة التجارية أحد أقوى عوامل اتخاذ القرار للعميل الذي يميز بين مؤسسة قوية وأخرى ضعيفة.

الطريقة للقيام بذلك هي أن يكون لديك مهمة ورؤية ملموسة يتم توصيلها بوضوح للعملاء المحتملين. يعتبر التسويق الرقمي هو اللاعب الرئيسي في هذا المجال ، حيث يقوم بتوصيلها بكفاءة وفعالية للجمهور المستهدف. يساعد بناء اسم شركتك ووضعها كمنظمة مهنية في جذب المزيد من العملاء.



2- بناء الثقة والمصداقية.

قبل أن يحصل أي عميل على أي خدمات ، يقوم بإجراء بحث متعمق عبر الإنترنت لمعرفة المزيد عن الشركة وممارساتها.

علاوة على ذلك، فإن مشاركة ممارسات مكتب المحاماة والمعلومات الموثوقة والتعامل مع العملاء من خلال وسائل مثل موقع الويب أو موجز الوسائط الاجتماعية يساعد في بناء شعور بالثقة في المؤسسة. نظرًا لأن الصناعة القانونية تنافسية للغاية،

يمكن لمكتب المحاماة الخاص بك ، بالتالي ، تأسيس سمعته باستخدام تسويق المحتوى ، حيث يمكنك مشاركة المحتوى القانوني ذي الصلة الذي يساعد على جذب الجمهور المستهدف.



بصفتك محامياً أو شركة محاماة ، فإن ثقة عملائك هي إحدى أهم نقاط قوتك. من خلال تطوير وتعزيز المحتوى الذي يطمئن عملائك بأنه يمكنهم الاعتماد على مهارتك وخبراتك القانونية ، فإنك تبني المصداقية.

ولمزيد من بناء الثقة على سبيل المثال، يجب أن يكون لديك صفحة تعرض شهادات العملاء التي تعكس ردود فعل إيجابية وقصص نجاح حديثة حول شركتك. في الواقع ، من أول الأشياء التي سيبحث عنها العملاء المحتملون على موقع الويب شهادات العملاء.

يمكنك أيضاً استخدام اقتباسات العميل لدراسات الحالة التي توضح كيف تمتلك شركتك المعرفة والخبرة اللازمة لعمل نسخة احتياطية من المطالبات على موقعك.



3- تعزيز الوعي القانوني:

واحدة من أفضل الطرق التي يمكنك من خلالها مساعدة عملائك كمحامي هي التأكد من أنهم يعرفون حقوقهم ، خاصة فيما يتعلق بمجال ممارستك. المنصات على الإنترنت تجعل هذا أسهل من أي وقت مضى. يمكنك إنشاء محتوى فيديو إعلامي ومدونات عالية الجودة في حل المشكلات القانونية البسيطة. يقال إن المعلومات قوة ولا يمكن أن يكون هذا البيان أكثر صحة خاصة في وقت تنتشر فيه المعلومات بشكل أسرع من حرائق الغابات.

إذا ساعدت الأشخاص في المراحل الأولى في مسألة قانونية بسيطة، فمن المرجح أن تحصل على أعمالهم التجارية عندما يحتاجون إلى مساعدة مهنية أكثر تعقيدًا.

منصات وسائل التواصل الاجتماعي مفيدة جدا في ذلك. لن تحصل على عملاء من خلال وسائل التواصل الاجتماعي فحسب ، بل استمر في استخدامها لتطوير العملاء. ومنصات مثل LinkedIn مفيدة أيضًا للتواصل والتطوير الوظيفي.



4- استهداف الجمهور المناسب:

بالنسبة لأي شركة محاماة ترغب في توسيع عملياتها ، فإن أول شيء تفعله هو الحصول على رؤى أساسية حول عملائها الحاليين. يمكن أن يساعد فهم القطاعات الأكثر ربحية على نمو الأعمال التجارية من خلال ضبط استراتيجيات التسويق وفقاً لجمهورها المستهدف.

يوفر لك التسويق الرقمي دقة كبيرة من حيث استهداف المستخدمين. هذا يعني أنك ستجذب حركة مرور عالية الجودة إليك . لكن هذا لا يأتي بسهولة. إنها عملية تستغرق وقتاً وموارد. من الناحية المثالية ، تريد موقعاً إلكترونيًا يطالب المستخدمين بالاتصال بخبير لقضاياهم القانونية المختلفة.

يجب أن يميزك موقع الويب الخاص بك كخبير في مجالات تخصصك. بدلاً من استهداف السوق القانوني على نطاق واسع ، علي سبيل المثال قد ترغب في التركيز على المستخدمين المهتمين بقوانين العمل أو قوانين الشركات أو الملكية الفكرية،



هناك العديد من قنوات التسويق الرقمي التي يمكنك الاستفادة منها وتشمل هذه علي سبيل المثال:

- وسائل التواصل الاجتماعي:

هناك سبب وجيه وراء تحول معظم الشركات إلى مواقع اجتماعية. أولاً وقبل كل شيء ، لن يكلفك تشغيل حملات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ، فهو مجاني تمامًا. هذا يعني أنه يمكنك الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي في الترويج لعلامتك التجارية دون أي تكلفة إضافية. سيجعل هذا الأمر أسهل عندما يتعلق الأمر بالتواصل مع العملاء المحتملين على مستوى القاعدة الشعبية.

- تحسين محركات البحث:

إن إنشاء موقع ويب لشركة محاماة ليس بالأمر السهل. يحتاج لمجهود ويستغرق وقتًا. لكن مع هذا النمو ، يمكنك توقع فوائد عظيمة. يتضمن تحسين محرك البحث ممارسات تساعد موقعك على ترتيب أعلى في محركات البحث.



5- تعزيز تجربة العملاء:

تتمحور جميع ممارسات الأعمال الحديثة حول العملاء. يجب أن تكون إستراتيجيتك التسويقية بمثابة ضمان للعملاء بالخدمات القانونية التي سيحصلون عليها ، وأنه سيتم تلبية جميع مطالبهم. يمكن تنفيذ ذلك في شكل ردود آلية على وسائل التواصل الاجتماعي ، ومواقع ويب تفاعلية ، وإدارة علاقات العملاء، وتسويق عبر البريد الإلكتروني ، على سبيل المثال لا الحصر.

من أجل الحفاظ على القدرة التنافسية ، يمكن أن يكون بناء ولاء العملاء من خلال استراتيجيات التسويق الرقمي الصحيحة مربحًا للغاية لشركة المحاماة أو مكتب المحاماة الخاص بك.



في النهاية لا شك أن تسويق الخدمات وخصوصاً القانونية تعد من أصعب أنواع التسويق، كما نشير أيضاً إلى أن هناك بعض الخصائص للتسويق والتي تميزه عن الإعلان المحظور، ويمكن للقانوني الحاذق إدراكها، وبالتالي يتجنب الوقوع في مخالفات يؤدي ارتكابها لآثار سلبية.

وبالطبع سيجعل التسويق الرقمي خدماتك في متناول جمهور أوسع. لذلك إذا كنت لا تزال متردداً في الاستثمار في التسويق الرقمي، ففكر في المؤشرات المذكورة أعلاه واتخذ قرارك وفقاً لذلك.

وتؤكد عزيزي المحامي أن التسويق شيء قائم بالفعل في مهنة المحاماة وملازم لها، فكل جزء في عملنا يدخل فيه التسويق بداية من خروجنا من المنزل صباحاً إلى أن نعود وننهي عملنا ليلاً. فنحن نمارس التسويق علي مدار يومنا سواء كان هناك ادراك لذلك أم لا فهذا لن يغير من واقع الامر في شيء، والفهم الجيد والاستخدام الصحيح للتسويق يجعلنا أكثر قدرة علي بناء علامة تجارية شخصية في السوق القانوني وزيادة السعي في تقديم الخدمات القانونية بأفضل صورة ممكنة في ظل التنافسية الكبيرة الموجودة مما له بالغ الأثر علي جذب المزيد من العملاء.



عمرو عجووة

"محامي وباحث قانوني مهتم
بالتكنولوجيا وأمن المعلومات،
متخصص في التسويق القانوني
وكتابة المحتوى"

amr agwaa

 **Amr Agwaa**



www.amragwaa.com