

ЮРНОВОСТИ

11 минут назад

Хотите быстрый рост юридической фирмы?

Вам предстоит сделать некоторые изменения.

Становление юридической фирмы это огромный процесс и довольно не простой. Рынок переполняется конкурентами, значение маркетинга растет, и становится все труднее привлекать новых клиентов. Развитие юридической фирмы, если таковой имеется, имеет тенденцию очень медленно развиваться от постепенного расширения клиентской базы и рефералов, которые приходят в результате работы. Но как вы можете опередить эту кривую? Что вы можете сделать, чтобы настроить себя на скорейшее развитие? Из нашего опыта работы с многочисленными мелкими юридическими фирмами, мы заметили, что существует одно специфическое изменение, которое вы можете совершить, для того, чтобы ускорить эту кривую роста. Читайте дальше, чтобы узнать что это такое.

Сфокусируйтесь и найдите свою нишу

Кажется, что это противоречит здравому смыслу, однако, лучший способ быстрого развития вашей юридической фирмы-это уменьшение объема предоставляемых услуг.

Это правда. Не нужно разбрасываться на несколько областей работы сразу. Не работайте с разными типами клиентов. Не пытайтесь найти способ помочь каждому человеку, который зовет на помощь. И определенно не стоит предлагать высоко подгоняемые, оплачиваемые часовые услуги.

Самое большое изменение, которое вы должны внести в свою юридическую практику, если вы хотите добиться быстрого роста, - это найти юридическую нишу и доминировать над пространством.

Сделайте вашу работу невероятно простой для вас самих. Просто сделайте одно, или, может быть, пару связанных вещей, если это имеет смысл. Но делайте их исключительно хорошо и с максимально возможной эффективностью. Вот как вы сможете быстро развиваться, независимо от того, в какой сфере бизнеса вы находитесь.

Почему же эта самая ниша позволяет вам расширяться и развиваться?

Вы можете подумать, что предоставление каждой услуги, которую можно вообразить для любого типа клиентов, поможет вам расширить свою юридическую фирму. В конце концов, чем больше клиентов, тем больше денег вы сделаете, правильно? Неправильно. На самом деле, этот подход абсолютно неэффективен, и заканчивается все тем, что процесс развития только замедлится.

Ключом к расширению вашего бизнеса является операционная эффективность, поэтому создание структурированных, повторяемых процессов является самым большим ключом к успеху юридической фирмы. Вы все равно можете повысить свою эффективность со структурированными процессами до некоторой степени, даже если вы работаете в нескольких областях практики, но чем глубже ниши вы достигнете, тем легче становится.

Вот почему ...

Предложения по пакетному сервису

Сосредоточение внимания на узкой специальности позволяет вам продавать свои услуги больше как продукты. Красота продуктов заключается в том, что они однородны, поэтому одна и та же вещь может быть продана многим клиентам.

С другой стороны, услуги подстраиваются для каждого отдельного клиента. Это значительно затрудняет вашу способность доставлять конечный результат, потому что для этого требуется гораздо больше общения.

Маркетинг проще

Когда вы работаете в узко определенной специальности, вы очень хорошо знаете потребности своих клиентов. Вы точно определяете, как говорить на их языке, и какие сообщения будут резонировать с ними. Именно это означает эффективный маркетинг - определение целевой аудитории и правильное общение с ними.

Когда вы точно знаете, кто ваши клиенты, вы можете торговать ими более эффективно, и вы также получите больше рефералов, потому что вы станете адвокатом для этой группы людей.

Процессы могут быть автоматизированы

Когда стандартизировано предоставление услуг, почти все может быть автоматизировано, начиная с подготовки документов, до сообщений электронной почты, до ввода данных, биллинга и т. Д.

Автоматизация - настоящий игровой манипулятор, и главная причина, почему сужение вашего внимания позволяет быстро развивать юридическую фирму. Автоматизация дает вам возможность обслуживать гораздо больше клиентов за меньшее время, а также открывает возможности масштабирования, которые в противном случае не могли быть реализованы в вековой юридической бизнес-модели.

Мы верим в то, что автоматизация будет составлять значительную часть операций будущих юридических фирм. Адвокаты по-прежнему будут консультантами для своих клиентов, но большая часть работы за кулисами будет автоматизирована с помощью программного обеспечения.

Некоторые примеры юридической практики

Мы столкнулись с некоторыми интересными юридическими фирмами, которые работают над некоторыми вариантами этой рабочей модели:

Закон об урожайности

Это всего лишь несколько примеров, но каждый из них значительно сузил фокус и / или упаковывал и стандартизовал свои сервисные предложения. Возможности бесконечны, пока вы находите нужную специальность с достаточным объемом клиентов.

Резюме

Закон в значительной степени является абсолютно противоположным подходом к тому, что делают большинство юридических фирм сегодня. Большинство юридических фирм предоставляют полный набор индивидуальных услуг для самых разных клиентов в разных областях практики.

Но будущее закона, скорее всего, будет выглядеть иначе, чем сегодня, поскольку технология изменяет наш мир, и все больше услуг становятся доступными по требованию и передаются через Интернет.

В будущем юридические фирмы, скорее всего, будут гораздо более специализированными и способны предоставлять определенный тип юридического обслуживания с максимальной эффективностью, по доступной цене и в гораздо большем масштабе.

Ссылка на статью: [Хотите быстрый рост юридической фирмы?](#)