

Das optimale Online-Marketing für Ihre Kanzlei – Online-Vortrag zum Selbststudium zeigt, wie's geht

Beitrag vom 23.08.2018



Immer mehr Menschen suchen bei rechtlichen Problemen online nach einem kompetenten Rechtsbeistand. Wie können Sie das geänderte Suchverhalten potentieller Mandanten für sich nutzen und sich in den Suchergebnissen von Google und Co. auf den ersten Plätzen positionieren und so neue Mandanten gewinnen? Der Online-Vortrag „Das optimale Online-Marketing für Ihre Kanzlei“ von Dipl.-Kfm. Julian Murrell gibt wertvolle Tipps und Hilfestellungen.

Der sehr erfahrene Inhaber einer Agentur für Kanzleimarketing zeigt mit Hilfe der Parthenon Strategie anschaulich und verständlich, wie Rechtsanwälte das Internet gezielt für ihre Mandantenakquise nutzen können und so ihren Kanzleiumsatz steigern können. Er erläutert, wieso die Top-Positionen in Google so wichtig sind und mit welchen Mitteln man sie erreicht. Zudem demonstriert er die neun häufigsten Fehler, die Rechtsanwälte in ihrer Internetpräsentation machen und wie man sie beheben und vermeiden kann. Anschließend zeigt er, wie man mit dem richtigen Content- und E-Mail-Marketing mehr Website-Besucher und damit auch mehr Mandantenanfragen generiert. Anhand eines konkreten Fallbeispiels erläutert Herr Murrell zudem ausführlich die 12 Faktoren für die Optimierung einer Internetseite.

Errichten auch Sie ein stabiles Fundament für Ihre Kanzlei und optimieren Sie Ihren Internetauftritt, um unkompliziert und langfristig neue und hochwertige Mandanten zu gewinnen.

[Zur Anmeldung](#)

[Zum eLearning Center](#)

Julian Murrell ist Inhaber einer Agentur für Kanzleimarketing. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium in Bayreuth hat er zunächst in Paris und Luxembourg im internationalen Vertrieb gearbeitet.

Anschließend hat er sich mit seiner Agentur selbständig gemacht. Der Tätigkeitsschwerpunkt von Herrn Murrell ist das Onlinemarketing in allen seinen Facetten. Er ist Verfasser des Aufsatzes „Die Parthenon Strategie: Wie Sie Ihr Kanzlei-Online-Marketing auf mehreren stabilen Säulen aufbauen.“ (Berliner Anwaltsblatt 11/2017, 439).