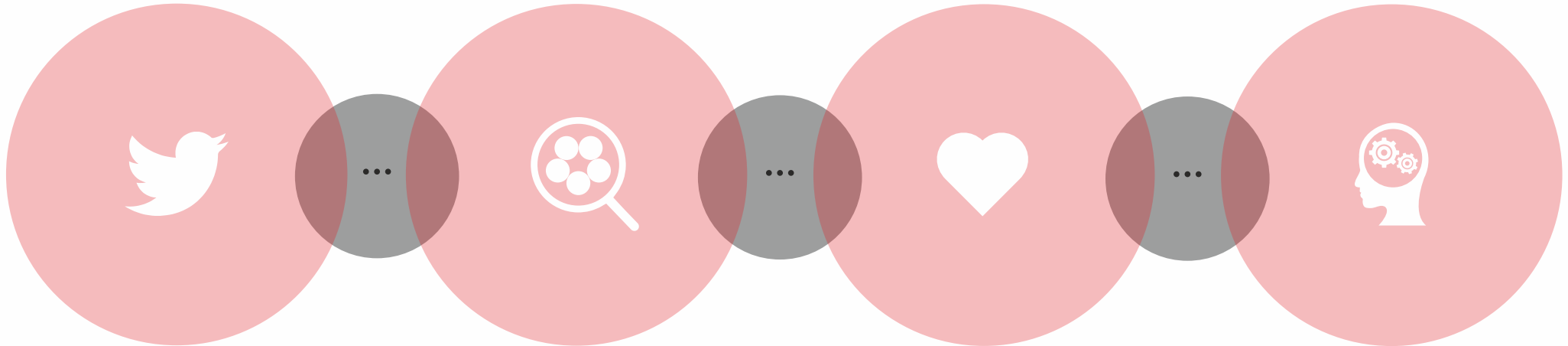


_ ERFOLGSFAKTOREN IM SOCIAL MARKETING

für Anwälte/Steuerberater



01

Treten Sie professionell auf!

Alle Partner und Mitarbeiter mit Mandantenkontakt haben professionelle Profile in sozialen Netzwerken (LinkedIn/Xing)

02

Identifizieren Sie die Entscheider!

Heute sind im Durchschnitt fünf Personen an Einkaufsentscheidungen im B2B-Bereich beteiligt. Das gilt auch für die Angebote von Anwälten/Steuerberatern.

03

Bauen Sie Beziehungen auf ...

... und pflegen Sie diese!
Für eine erfolgreiche Gestaltung von Mandatsbeziehungen nutzen Anwälte/Steuerberater ihr gesamtes Netzwerk.

04

Glänzen Sie mit Wissen!

Jeder macht lieber Geschäfte mit Experten.
Wer Wissen teilt, macht sich für seine Zielgruppe interessanter!