

業務分野別に マーケティング手法を簡潔に解説!



新訂版

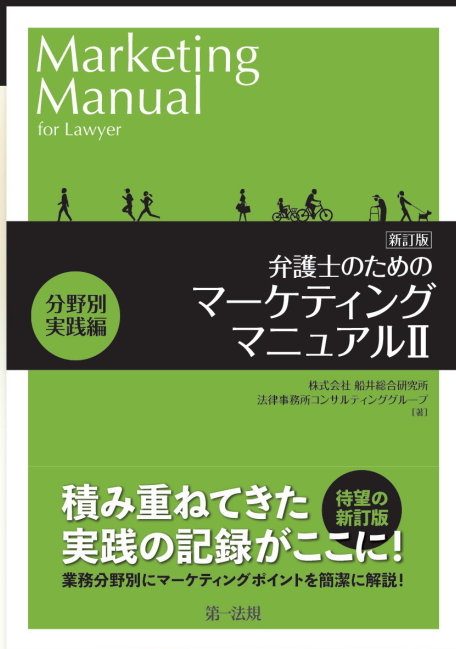
分野別
実践編

弁護士のための マーケティング マニュアルⅡ

株式会社 船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ [著]
A5判/184頁 定価: 本体2,500円+税

本書の特色

- ◆ 弁護士に対し、受任力を上げるためのノウハウを離婚、相続、交通事故、企業法務の4分野に分け、解説!
- ◆ 各業務分野ごとに依頼者の細かなニーズに応えるため、項目を細分化し、具体的にわかりやすく解説!
- ◆ 具体的事例を提示しているのので、何を実践すればよいのかイメージできる!
- ◆ 4年ぶりの新訂版! 項目を拡充し、体裁も横書きに一新!



内容見本

期待の
新訂版

第4章 交通事故分野

6 ワンストップサービスに必要な ノウハウの習得と、必要なネットワーク

交通事故のワンストップサービスを提供するためには、法的な知識、保険会社との交渉、裁判のノウハウの他にも様々な知識・ノウハウが必要です。その1つは、前項でも述べました、医学的な知識を含む後遺障害の認定に関わるノウハウです。

後遺障害といっても、様々な症状がありますから、その全てを習得するのは、容易ではないし、一生勉強、ということになると思います。しかし、よく「80:20の法則」と言われるように、後遺障害にもこれが当てはまります。つまり、典型的な20%の症例についての知識・ノウハウを習得すると、後遺障害の80%はカバーできる、ということです。

我々のお付き合い先の事務所でも、まずは、典型的な20%の症例についてのノウハウを習得することを目指します。最も典型的なのは、いわゆるむち打ちで、これが後遺障害の実に50%以上を占めるのです。

ノウハウの習得方法は、①専門書、②医師による勉強会、③被害者に行方して、医師と意見交換、④後遺障害診断書の比較検討による勉強会、等です。

また、弁護士だけの知識・ノウハウの習得には限界もありますから、下図のようなネットワークづくりを行うことがきわめて重要です。

いなく、不利な戦いをしいられると思うのです。

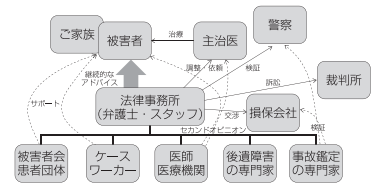


図4 専門家ネットワークのイメージ

適宜、図を用いて
よりわかりやすく解説しています!



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
http://www.daiichihoki.co.jp

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

受任力を上げるためのノウハウを離婚、相続、交通事故、企業法務の4分野に分け、実際に成功してきた取り組みを解説!

目次

《第1章》

分野別マーケティングとは

- 1 分野別マーケティングとは
- 2 分野別マーケティングのメリット
- 3 弁護士増員で、専門化は進む
- 4 分野別マーケティングの進め方
- 5 注力分野の選び方

《第2章》

離婚・男女関係分野

- 1 離婚分野について
- 2 離婚分野の需要と弁護士の関与
- 3 離婚相談における課題
- 4 効果的な離婚相談のポイント
- 5 離婚のサービスメニューと、状況別の提案ポイント
- 6 協議段階での代理人サービス
- 7 離婚問題を協議段階で受任する方法
- 8 「バックアッププラン」について
- 9 離婚周辺のサポートメニュー
- 10 ライフコンサルティング
- 11 離婚分野で効果があったプロモーション方法
- 12 離婚分野のプロモーションのポイント
- 13 緊急性×ニーズで考える
- 14 離婚専門サイトでのプロモーション
- 15 離婚の紹介ルートとパンフレット
- 16 離婚相談の新件受付のポイント
- 17 離婚分野の今後

《第3章》

相続分野

- 1 相続分野について
- 2 相続分野の需要と弁護士の関与
- 3 遺産分割と周辺プレイヤー
- 4 相続手続サービスとは
- 5 弁護士における相続手続サービスの導入
- 6 遺産分割の協議段階における弁護士のサービス
- 7 紛争を中心とした遺産分割のワンストップサービス
- 8 遺言・後見・高齢者の法律問題
- 9 多職種連携による成年後見モデル
- 10 潜在的な成年後見の需要を発掘するには
- 11 相続分野で効果があったプロモーション方法
- 12 相続分野の紹介ルート
- 13 相続のお問合せ対応のポイント
- 14 効果的な相続相談のポイント
- 15 相続分野の今後

《第4章》

交通事故分野

- 1 交通事故分野について
- 2 交通事故被害の需要と弁護士の関与
- 3 交通事故被害における情報格差
- 4 交通事故被害者の悩みと、ワンストップサービス
- 5 後遺障害認定に弁護士が関与する重要性
- 6 ワンストップサービスに必要なノウハウの習得と、必要なネットワーク
- 7 交通事故分野の費用設定
- 8 交通事故で効果があったプロモーション方法
- 9 交通事故プロモーションのポイント

- 10 交通事故のWebプロモーションの変遷
- 11 交通事故の紹介ルート
- 12 交通事故相談のポイント
- 13 いわゆる「むち打ち」の事案について
- 14 交通事故分野の今後

《第5章》

企業法務分野

- 1 企業法務分野のマーケティング
- 2 企業法務の需要と弁護士の関与
- 3 企業法務の弁護士需要拡大における課題
- 4 企業法務サービスの「見える化」
- 5 企業法務における分野特化サービス
- 6 顧問化の重要性とマーケティング
- 7 企業法務分野で効果があったプロモーション方法
- 8 企業法務で有効なホームページとは
- 9 企業法務で有効なセミナー・講演の実施方法
- 10 企業法務分野の紹介ルート
- 11 いわゆる「営業活動」について
- 12 顧問契約を継続してもらう方法
- 13 企業法務分野の今後

《第6章》

これからの弁護士マーケティング

- 1 弁護士需要は創造される!?
- 2 弁護士需要拡大の舞台は、目の前の分野にある!?
- 3 弁護士需要創造の4つの視点
- 4 弁護士マーケティングと理念について



詳細・お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規 弁護士マ分野新

検索

CLICK!