

Social Media marketing voor advocatenkantoren



Social media – een verzameling online tools die ervoor zorgen dat mensen met elkaar in contact komen en blijven – bevatten een aantal van de meest populaire websites ter wereld, zoals Facebook, Twitter en LinkedIn. Internetgebruikers brengen uren door op de verschillende social media. Het is een groeiende business. Belangrijk dus om eens te bekijken wat social media marketing voor uw bedrijf kan doen.

Aanwezig zijn op social media informeert mensen over uw kantoor, helpt om relaties op te bouwen en mond-tot-mondreclame te genereren. Een profiel op LinkedIn, een blog, uw aanwezigheid op Facebook: het zijn middelen om pro-actief aan uw reputatie te werken, om geloofwaardigheid op te bouwen en om beter gevonden te worden (omdat Google deze online aanwezigheid ook meeneemt in de ranking van websites).

Om uw bereik op internet te vergroten, zult u een groter publiek moeten opbouwen (vrienden, connecties en volgers, in termen van de social media). Sluit u aan bij en maak contact met de bedrijven, mensen en pagina's die relevant zijn voor uw kantoor en uw expertises. Word lid van online juridische of aan uw expertise gerelateerde groepen op LinkedIn. Maak social media onderdeel van uw marketingstrategie. Reageer op blogs, tweets en discussies van anderen, om te laten zien dat u ook verstand van zaken hebt. Zo bent u ook actief op social media. En maak ook op uw drukwerk (folders, visitekaartjes, etc.) kenbaar dat u actief bent op de verschillende social media.

De regels van social media

Hier volgt een aantal algemene regels waarmee u uw autoriteit op de diverse social media zichtbaar kunt maken:

Regel #1: Luister. Het mag paradoxaal klinken, maar een van de beste communicatiemiddelen die u in huis hebt is de mogelijkheid om te luisteren naar wat mensen zeggen op social media. Als u een klein deel van de dag gebruikt om op de social media te kijken waar men over spreekt, zal dat u nieuwe inzichten geven en de mogelijkheid om daar weer op in te springen.

Regel #2: Investeer tijd. Social media is een gesprek. Als u dagelijks tijd vrijmaakt om iets op social media te plaatsen en te reageren op anderen, kunt u er zeker van zijn dat uw informatie waardevol is en dat anderen die u volgen niet het gevoel hebben dat zij worden

genegeerd. U hebt het druk en hebt een kantoor te runnen, maar ook slechts vijf minuten per dag kunnen al waardevol zijn. Houd uw profielen up to date en zorg ervoor dat zij altijd zichtbaar maken waar uw kantoor voor staat.

Regel #3: Wees niet bang om het ook leuk te maken. Het is uiteraard belangrijk dat u professioneel bent, maar de meeste gebruikers van social media zullen positief reageren als u zo nu en dan op een lichte manier communiceert. Het maakt u menselijk. Neem af en toe een stapje terug en stel uzelf een aantal vragen. Ben ik altijd aan het zenden? Met andere woorden: deel ik informatie, maar stel ik nooit vragen of reageer ik nooit persoonlijk op anderen? Wekken mijn berichten de indruk dat ik bloedserius ben en geen humor heb? Vertrouw op uw natuurlijke communicatietalent om u de juiste weg te wijzen.

De laatste regel is om de regels te begrijpen en u te houden aan de richtlijnen die voor uw branche gelden.

Aanbevelingen gebruiken

Gezien de aard van de juridische sector, zult u wellicht geen overweldigend groot publiek bereiken via social media. Maar iedere keer dat een volger uw kantoor noemt of uw bericht doorstuurt, is dat een mogelijkheid voor u. Behandel iedere vermelding van uw kantoor als een aanbeveling en reageer zoals u ook zou doen bij iemand die uw voicemail heeft ingesproken.

En ook: zoals u een collega of cliënt die iemand naar u doorverwijst zou bedanken, doe dat ook met de gebruikers van social media die de moeite nemen u te promoten. U zult zien dat u in staat bent om een positieve, gezaghebbende online aanwezigheid te creëren – een die zorgt voor aanbevelingen, die verkeer naar uw website genereert en die nieuwe cliënten over de drempel brengt.

© Catriona Ravelli | [Juristenmarketing](#)

Augustus 2014