

Un vieil article publié sur le site de l'American Bar Association nous rappelle des fondamentaux qui restent d'une actualité criante pour tous les cabinets. Intitulé [20 marketing tips for solo and small firms](#), l'article rappelle comment passer de l'incantation et la procrastination à l'action.

« Il faut qu'on fasse du marketing »,

« Il faut communiquer davantage »

...ces phrases font partie du quotidien de tous les cabinets. En revanche, le passage à l'acte est plus difficile et s'avère souvent lettre morte.

CE QUE NOUS RAPPELLE L'ARTICLE SUSVISÉ, C'EST QUE LES RÉSULTATS SONT À PORTÉE DE MAIN, À CONDITION D'ENTRER DANS UN TRAVAIL CONCRET :

- 1^{ère} étape : Faire une liste de cibles. C'est en mettant des noms de sociétés, de personnes ou de prescripteurs sur une feuille ou dans un tableau qu'on peut commencer à avancer. Pour chaque nom, il faut prévoir une action (mail, téléphone, invitation à déjeuner...) et une date buttoir.
- 2^{ème} étape : Fixer des objectifs chiffrés. Je veux augmenter mon CA de 20 % au cours du prochain semestre. Je veux ouvrir 5 nouveaux dossiers de plus qu'au trimestre dernier.
- 3^{ème} étape : Affecter un budget à ces actions de marketing avec postes précis. Tant pour refaire le site Internet devenu obsolète. Tel montant pour participer à une conférence à l'étranger et pour organiser des petits déjeuners de formation au cours des mois à venir. Une fois « psychologiquement affectées », ces sommes deviennent sanctuarisées et se verront plus probablement affectées à ces actions.

Des listes et des chiffres.... Pour être confronté à la réalité de son inaction si on ne fait toujours rien !

A propos de l'auteur :

Dominic Jensen, d.jensen@eliott-markus.com ,

Consultant spécialisé dans la stratégie et l'organisation des cabinets d'avocats.

Auteur de « Cabinet d'Avocats, création et stratégie, organisation et gestion » aux éditions Dalloz.

Directeur scientifique de Dalloz Avocats, exercer et entreprendre.

Enseignant à l'EFB et directeur stratégie de l'agence Eliott & Markus.

Suivez l'agence sur [LinkedIn](#) !

Suivre l'agence sur [Twitter](#) !