

Les 6 tendances : site internet, contenu, interaction, newsletter, livre blanc et réseaux sociaux, principalement LinkedIn

Un article de [Larry Bodine](#) publié sur le blog de LexisNexis, the [Business of Law](#), présente les six grandes tendances actuelles du marketing des cabinets d'avocats sur Internet.

Celles-ci sont les suivantes :

1. Le site du cabinet est plus que jamais l'outil **incontournable du marketing du cabinet**.
L'article cite deux enquêtes qui révèlent que **77% des sociétés de services professionnels génèrent de nouvelles affaires par leur site**.
Le résultat serait de **70% pour les cabinets d'avocats**.
2. Attention aux commentaires en ligne des clients des cabinets. Le net va aussi devenir un **espace de consultation des avis de clients** contents...ou déçus.
3. Le **contenu pertinent** sur les sites devient le **meilleur outil de référencement**.
Les requêtes des internautes sont de plus en plus précises. Il en résulte que les cabinets doivent chercher à publier des contenus rédigés et pertinents sur leurs sites ou blogs.
4. Les cabinets peuvent générer de nouveaux contacts en proposant du **contenu téléchargeable** en échange duquel le visiteur doit s'identifier.
5. La **newsletter reste un outil efficace** surtout si elle est assortie d'une fonctionnalité permettant au destinataire de préciser ses centres d'intérêt.
6. Le client potentiel **vérifie le profil LinkedIn** de son futur avocat.
L'absence de l'avocat sur les réseaux sociaux donne une image dépassée.

Source de l'article : businessoflawblog.com

Quelles sont vos préoccupations pour 2015 et 2016 ?

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.

A propos de l'agence :

Eliott&Markus est une agence de conseil marketing et communication dédiée aux cabinets de services professionnels, aux professionnels du conseil et de l'expertise intellectuelle.

Nos métiers sont organisés pour atteindre les objectifs de nos clients : créer et mettre en place la stratégie marketing et communication off et online, gérer la communication et décliner le plan opérationnel, créer les supports de communication opérationnels.

Contact : **Gwénaëlle Henri**, g.henri@eliott-markus.com

Suivre l'agence sur LinkedIn [linkedin.com/company/eliott-&-markus](https://www.linkedin.com/company/eliott-&-markus)

Suivre l'agence sur Twitter twitter.com/eliottmarkus