

<<律师如何赢在网络>>

图书基本信息

书名：<<律师如何赢在网络>>

13位ISBN编号：9787562043348

10位ISBN编号：7562043345

出版时间：2012-6

出版时间：徐浩然 中国政法大学出版社 (2012-06出版)

作者：徐浩然

页数：230

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<律师如何赢在网络>>

内容概要

《律师如何赢在网络：律师网络营销实操手册》集专业性、知识性、趣味性与实用性于一体。无论你是律所主任、高级律师、资深律师、年轻律师还是着手准备进入律师业的准律师们，它像芝麻开门的万能钥匙一样，总是能帮你打开获得律师品牌、知名度、财富以及无处不在的商业机会的事业之门.....

<<律师如何赢在网络>>

作者简介

徐浩然，律师整合营销专家，中国律师经纪第一人，中国法商论坛主要策划人。
中国政法大学出版社特约策划人。

先后策划编著了《大义精诚—中国当代律师经典案例》、《西南第一辩》、《信仰的力量》等书籍。
先后策划了中国法商论坛、公司法律顾问年会+中国专利律师大会+知识产权律师峰会（仅限全球500强公司法务人员参加）。

曾服务于某法律门户网站四年，有着丰富的律师网络营销经验和上百个成功案例。

<<律师如何赢在网络>>

书籍目录

他序 自序 第一讲新时代律师营销利器——网络营销 一、网络营销——律师的营销利器 二、网络时代，年轻律师的职业规划 三、律师网络营销应该把握的几点 四、律师网络营销，到底能走多远？

第二讲让律师美誉度和公信力快速提升——网络新闻营销 一、网络新闻营销的定义和特点 二、网络新闻营销“秘诀” 三、网络新闻营销策划要素 四、成功案例 第三讲让律师个人网络品牌赢得好口碑——论坛营销 一、律师论坛营销 二、律师论坛营销特点 三、律师论坛营销如何操作 四、律师论坛营销技巧 五、律师论坛营销策略 六、论坛数据库的建立 七、律师论坛营销之软文推广 八、律师论坛营销组合策略 九、论坛账号信息的维护 十、律师论坛营销的传播用途 十一、律师论坛营销基本原则 十二、律师论坛营销误区 第四讲营销——博客营销 一、什么是博客营销 二、博客营销的特点 三、博客“搏”来无限商机 四、律师为什么要开展博客营销？

五、律师如何开展有效的博客营销？

六、律师博客营销的九个小技巧 七、律师博客营销的六大原则 八、打造超级律师博客王的三个小技巧 九、律师独立博客推广的五种方法 十、博客营销法则和战略 十一、律师进行博客宣传已成为趋势 第五讲让客户主动为你传播——病毒式口碑营销 一、律师病毒式营销 二、律师病毒式营销功能 三、律师病毒式营销特点 四、律师病毒式营销方法 五、律师病毒式营销实施步骤 六、律师病毒式营销优点 七、律师病毒式营销注意事项 八、律师病毒式营销战略要素 九、律师病毒式营销传播途径 十、律师病毒式营销实施分析 第六讲让营销直击目标客户——数据库营销 一、数据库营销 二、数据库营销优势 三、数据库营销——律师制胜的秘密武器 四、主要作用 五、律师数据库营销特点 六、律师数据库营销应用范围 七、律师数据库营销的方式策略 八、律师数据库营销运作程序 九、律师数据库营销重中之重：数据采集 十、律师数据库营销示例 十一、成功案例：数据库营销让《法律大讲堂》深入人心 第七讲让律师成为社会“焦点”——网络事件营销 一、网络事件营销 二、网络事件营销的策划与运作 三、律师网络事件营销的风险控制 四、律师网络事件营销的成功特征 五、律师网络事件营销的步骤及流程 六、事件策划中的关键点 七、成功案例：律师上书建议特赦“最后一个流氓” 八、成功案例：西安女律师状告电影贴片广告太长获35元赔偿 第八讲让客户最先看到你——搜索引擎 一、搜索引擎营销 二、搜索引擎对律师网络营销的作用 三、搜索引擎营销的特点 四、搜索引擎营销的内容、因素与实现方法 五、目前搜索引擎营销的常用手段 六、律师如何做好搜索引擎营销 七、案例分析：律师应该学会用搜索引擎工具分析关键词 第九讲好钢用在刀刃上——网络广告宣传 一、网络广告的定义与特征 二、网络广告的价值与形式 三、网络广告的作用与优势 四、网络广告的投放与评估 第十讲建设营销型律师个人网站 一、什么是营销型律师网站 二、律师个人网站建设计划 三、律师如何构建营销型个人网站 四、律师个人营销网站的营销策划 五、附录1：律师个人营销型网站需要注意的基本要素 六、附录2：律师网站推广工具和资源有哪些？

第十一讲微尊时代，你还在等什么？

一、与博客营销的区别 二、微博营销的营销技巧 三、律师微博营销三大注意事项 四、微博营销的特点 五、律师微博营销的定位和内容建设 六、律师微博营销推广技巧 七、律师微博营销优化技巧 八、成功案例：新浪微博上的两会代表——秦希燕律师 九、成功案例：新浪微博上的岳家军 十、成功案例：律师圈里的微博达人——济南刘国敏律师 十一、小微博大营销为律师带来巨大财富 第十二讲量体裁衣，打造完美律师——整合营销 一、整合营销 二、律师整合营销的推广方法 三、律师整合营销之切入—投放—互动 四、巧用QQ传播营销推广更轻松 第十三讲律师网络营销快速入门的三堂课 第一课：如何介绍“我是谁” 第二课：如何找到目标客户 第三课：如何把网上客户组织起来？

后记

<<律师如何赢在网络>>

章节摘录

版权页：插图：【分析】按照目前互联网发展的态势，平均每个县都会有大大小小的20多个论坛，每个省市各样类型的论坛更是不计其数，如果律师能够立足本地网络，潜移默化地深入论坛中，成为论坛法律服务板块的“斑竹”，或者论坛的活跃用户，就可以借助论坛营销，通过免费法律咨询、网站法律顾问等方式与网站达成深入合作，同时，形成一个本地论坛联盟。

这样有利于律师开展本地论坛营销形成规模效应，建立自己的网络社会化营销体系。

第二，律师要在各大型论坛有专门的人员管理论坛账号、发布帖子、回帖等。

律师在进行论坛营销的时候，通常以律师事务所或者律师团队的形式开展工作，都有专人负责论坛推广，经常发帖，回帖是为了融入论坛核心，而积累更多的威望，在进行论坛营销时，会有很多资源辅助开展。

就目前的律师论坛营销来讲，大部分律师的上网时间不能保证，或者网络营销知识受限，很多律师事务所就会以律师事务所或团队的形式开展网络营销，形成律师团队的优势互补。

实力雄厚并重视网络营销的大牌律师更是组建了专门的律师网络营销团队。

第三，律师发布的帖子题目要新颖，也就是有创意性，要有一定的创意性才会吸引读者。

营销主题比较重要，也是开展论坛营销的关键。

策划主题如果比较好，不需费力即可达到预期的效果。

第四，律师发布的帖子题目要有一定的吸引眼球性，即标题要有一定的号召性、吸引读者。

标题是敲门砖，标题要有一定的含义或歧义，让网友产生疑惑而进一步想得到答案。

第五，律师发布的帖子内容一定要具有一定的水准，网友看了之后觉得有话要说才行。

论坛营销现阶段已经很热，网友也深知论坛营销的目的。

第六，律师人员要积极参加回复、鼓励其他网友回复，也可以用自己的马甲回复。

网友的参与是论坛营销的关键环节，如果策划成功，网友的参与度会大大提升。

目前，律师在论坛上活跃的并不是很多，对年轻律师来讲，论坛营销绝对是一个宣传律师业务的最佳方式之一。

第七，律师在开展论坛营销时，一定要正确地引导网友的回帖，不要让营销活动朝相反方向发展。

具体情况具体分析，有时在论坛产生争论也未必是件坏事，特别是不知名律师，通过论坛途径演变成大范围“病毒式营销”，知名度会有很大提升。

第八，律师要仔细监测其带来的效果，同时注意改进。

这点相当于一个细致的数据分析和用户群体分析。

通过一次营销，会总结出很多问题，下次策划时可以借鉴。

不同领域用户群体习惯不同，方式方法并不通用。

<<律师如何赢在网络>>

媒体关注与评论

佛曰：“拥有初学者的心态是件了不起的事情。”
” 律师学习运用其他领域的技能和技巧，也是一种创新，而创新能力恰恰是决定领袖与跟风者的关键性因素。

感谢本书作者为法律人点醒了一种全新的模式。

——中国政法大学法律应用研究中心研究员计静怡
律师成功的重要工具！

现在是信息化社会，网络无疑是帮助

目前律师界叱咤风云的人物大都是网络世界的佼佼者！

律师必须熟悉和运用网络才能在现代激烈的竞争环境下生存下来，网络这个平台方便快捷且影响巨大，是律师的好帮手。

本书将告诉我们律师在现代互联网背景下，如何赢在网络！

——北京炜衡律师事务所资深律师许兰亭
网络时代，律师借助各种网络应用服务平台，将有关律师信息或专业见解以较快的速度上传与网友分享，引导更多人知道和关注律师，扩大品牌影响力。

而怎样的网络营销更为有效？

本书或许对我们有所启发。

——上海市律师协会民事业务委员会主任谭芳
无论是合伙所，还是个人所，要想树立自己的品牌，宣传是至关重要的，宣传做好，律所才会有知名度，才会树立起品牌。

现代发达的网络系统，为律师的宣传提供了一条捷径。

——岳成律师事务所创始人岳成
律师提供的服务也是一种产品，是产品就离不开宣传推广，在网络时代的大背景下，律师如何占有网络，已经成为决定律师未来定位和收入成败地关键因素

网络所特有的跨地域性和跨时间性，为律师全方位的展现个人的魅力提供了一个良好的平台。

可以这么说，在网络社会里，对律师而言，谁能占有网络，谁就能立于不败之地。

——大成律师事务所高级合伙人钱卫清

<<律师如何赢在网络>>

编辑推荐

《律师,如何赢在网络:律师网络营销实操手册》是国内第一本将理论和实践相结合的律师网络营销实操手册。

<<律师如何赢在网络>>

名人推荐

佛曰：“拥有初学者的心态是件了不起的事情。

”律师学习运用其他领域的技能和技巧，也是一种创新，而创新能力恰恰是决定领袖与跟风者的关键性因素。

感谢本书作者为法律人点醒了一种全新的模式。

——中国政法大学法律应用研究中心研究员 计静怡 现在是信息化社会，网络无疑是帮助律师成功的重要工具！

目前律师界叱咤风云的人物大都是网络世界的佼佼者！

律师必须熟悉和运用网络才能在现代激烈的竞争环境下生存下来，网络这个平台方便快捷且影响巨大，是律师的好帮手。

本书将告诉我们律师在现代互联网背景下，如何赢在网络！

——北京炜衡律师事务所资深律师 许兰亭 网络时代，律师借助各种网络应用服务平台，将有关律师信息或专业见解以较快的速度上传与网友分享，引导更多人知道和关注律师，扩大品牌影响力。

而怎样的网络营销更为有效？

本书或许对我们有所启发。

——上海市律师协会民事业务委员会主任 谭芳 无论是合伙所，还是个人所，要想树立自己的品牌，宣传是至关重要的，宣传做好，律所才会有知名度，才会树立起品牌。

现代发达的网络系统，为律师的宣传提供了一条捷径。

——岳成律师事务所创始人 岳成 律师提供的服务也是一种产品，是产品就离不开宣传推广，在网络时代的大背景下，律师如何占有网络，已成为决进律师未来定位和收入成败地关键因素。

网络所特有的跨地域性和跨时间性，为律师全方位的展现个人的魅力提供了一个良好的平台。

可以这么说，在网络社会里，对律师而言，谁能占有网络，谁就能立于不败之地。

——大成律师事务所高级合伙人 前卫清

<<律师如何赢在网络>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>