

维护客户有妙方推荐一份“每周市场计划战略”PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E7_BB_B4_E6_8A_A4_E5_AE_A2_E6_c122_483891.htm

编者按：制定了计划，有了要实现的目标，才能获得前进、发展的动力。随着我国的经济迅速发展，人民法律意识的逐渐增强，各行各业都应制定一份发展计划，把握发展的绝佳时机，对于律师事务所而言更是如此。在高朋律师事务所成立五周年之际，该所律师王宇在王力先生的建议下公布了一份“每周市场计划战略”。该“计划战略”在高朋律师事务所人手一份，其中介绍了作为高朋律师事务所的律师每周应做的最基本的业务，同时它也成为所里每位律师自我检查与客户关系的一面镜子。在实践中高朋律师事务所的律师也是这么做的，也正因为如此，才使其在短时间内迅速发展、日益壮大，并建立了良好的信誉与客户关系。这虽然是高朋律师事务所一份“计划战略”，但编者认为这正是我国律师业蓬勃发展的力量源泉，可以被广大的律师事务所借鉴，以普遍提高律师的自身素质，乃至我国律师事务所的整体信誉。故本刊特摘录其精华，与读者共勉。维护客户有妙方推荐一份“每周市场计划战略”你80%的时间应花在建立客户关系上：1?泵恐苯辽傲肽阂钟械目突 ?系一次。2?绷谐霭冈唇檣苋说拿?单，定期致电或拜访他们。3?绷谐鲋辽偃?名你潜在客户的名单，半个月至少与他们联系一次。记住：至少要联系七次后，他们才能记住你。4?蹦阂约夯蚪兄?手着手研究你的潜在客户，制定如何为他们解决问题或抓住机遇的方法。5?比门笥?/家人/社会关系清楚你所的业务所能力。6?庇氩舅?的其他合伙人/专

业人士建立良好关系并经常交流。 7? 参加行业茶会以外可能成为你案源介绍人的其他专业人士的名单。 8? 准备你的客户、关系户和案源介绍人的其他专业人士的名单。 9? 准备你的客户、关系户和案源介绍人经常邮寄或E-mail他们感兴趣的文章。 10? 和他们共进早餐、午餐和晚餐。 11? 邀请他们参加各类文化体育活动。 12? 寄送别人你的名片、公司简介或有关某一业务领域的信息以及某领域你的业务专长的资讯。 13? 提醒 辣奶糍 ± 瞎回担? 邀请他们参加研讨会。 14? 情愿送嗣? 义发出对客户业绩的祝贺卡。 15? 倍嗖渭右恍 杂谏愕目突 蚬回禱 泄回档耐盘滩? 16? 笔背 8 ? 新你的各类名单。 17? 泵磕臂疾灰? 忘记寄节日贺卡。 18? 辈灰? 忘记给你的案源介绍人发致谢卡。 19? 被? 极参加本地区的各种社会活动。 20? 比媚愕拿厥? / 助手一起参与到你的业务开拓计划中。 21? 准备? 踪结果, 及时清理和祛除没有效率的期望值、案源介绍人和客户。 22? 毕敕缴璽? 扩大为客户服务的范围、增加服务方式。相互推介本所的其他律师。 23? 弊櫓? 一支客户服务团队, 为每个客户制定专门的市场计划。 24? 敞鞫? 要求对客户的项目管理及预算提供帮助。 20%的时间应用来建立良好信誉: 1? 罢腴? 件你能执笔的有新闻价值的事件写成一篇文章或写出一个提醒客户注意的意见。 2? 痹亩粮骼嘈幸党霭嫖铮? 了解对你的客户和关系户有重要性的东西。 3? 奔尤女阅阅滴搭 心钣邪镗? 的专门委员会。 4? 被祥 悴渭拥耐盘宓牧? 系地址。 5? 泵吭乱赖 凡局辽俾 鲟黄? 文章、一封信以及一份客户简报。 6? 辈欢细? 新你的案件记录和个人简介, 其中包括新取得的成就。 7? 币挥谢? 会就谈论你的业务专业领域。 8? 敞潞? 有兴趣发表你文章的编辑们, 并附上一份题目表供他们参考。 结识他们并

保持联系。 9?本 × 慷嗖斡胗肽阅滴裕 右煊蛎喙氏男幸低盘
灘? 10?币欢丁?通过各种方式对外公布新取得的成绩。 11?比帽
舅?内部了解你取得的新的成绩。 12?辈欢细?新完善本所的网站，公布感兴趣的专业领域、重要业绩以及发展状况。 13?惫
刈 胱约鹤丁盗煊蛭泄氏母髦只崛?/研讨会/商务展会等，并在这些场合中积极发言或主持节目。 14?比缙?你认为客户提出的要求对你的专业领域有很大裨益，就要及时予以反馈。
15?惫刈 镜库?各类活动，不错过任何与人接触的机会。 16?
本捅舅?及你个人的执业特长制作一个“20秒的商业信息短片”
”。 17?倍嗖渭幽掣鲨丁盗煊蚰诘幕瞳?，才能真正融入其中，建立自己的关系网。 18?绷谐霰舅?与竞争对手在业务领域上的不同之处。文章链接：我们的客户在哪里？100Test 下载
频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com