

律所 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E6_89_80_c122_484627.htm 我国律师业经过曲折的发展，现已进入市场化运作、经营化管理的初级阶段，律师事务所要拓展市场，就必须树立市场观，对法律服务市场进行深入、细致的调查研究和分析，掌握其规律，提高律师事务所驾驭法律服务市场的能力。要有市场营销理念 一个律师所的存在不能没有一个名律师，但是如果仅靠某一个或某几个名律师来发展一个所也是无法做大的。律师事务所要驾驭法律服务市场，打出自己的品牌，就要顺应市场形势，随着市场经济的变化而变化自己的营销理念和策略。随着律师事务所进入营销时代，律师事务所的内部管理必须要跟上，要强调市场营销管理的重要性，首先，合伙人的结构要改变，设置的机构要改革，现在的律师事务所合伙人基本上都是专业办案型的律师，随着律师市场发展的需要，我们应当扩大合伙人的范围，把那些具有营销头脑的“专家”吸收发展成为律师事务所的合伙人，增加合伙人的市场营销实力。其次，为了适应法律服务市场营销的需要，有必要设立市场拓展部以及客户服务部等相关的职能部门。再次，律师事务所要树立经营理念。经营理念是指律师事务所的发展方向和市场定位。市场定位是指律师事务所通过为自己的专业服务或品牌规划并创造一定的特色和树立一定的形象。要有推广策略，推广是律师事务所将服务信息提供给目标客户，以引起他们的注意和兴趣，激起他们乐意接受服务欲望的活动。推广是市场营销的重要策略之一，所以说，推广是律师事务所整体营销活动的一个组成部分，律师事务所的推广主要是四个方面：(1)传

递信息，(2)刺激需求，(3)塑造形象，(4)稳定客户。树立品牌重在诚信 律师事务所要打出自己的品牌，更重要的是打造信用品牌，信用是最根本的社会关系，是整个社会赖以生存和发展的基础，不讲信用，社会就无法维系；没有信用，就没有秩序；没有信用，就没有交换、没有市场，经济活动就难以健康发展，社会主义市场经济就无法存在。我们都知道，当事人是我们的客户，是律师事务所的衣食父母，是律师事务所重要的资源。当事人委托律师为自己提供法律服务，表明他在某一方面或某一事项存在困难，需要得到法律服务。当事人按照与律师事务所签订的法律服务合同，所付出的不仅是金钱，更多是对律师事务所和律师的信任。在市场经济的进行中，法律服务也是一种贸易，也必须是以等价交换和诚实信用为前提。我们要以客户为中心，满足客户需求是市场营销战略的精髓。要做到以客户为中心，满足客户需求就要站在客户的立场，代表客户的利益，了解客户的需求。良好的企业文化 律师事务所要塑造独特的企业文化。律师事务所的企业文化是一个律师事务所的发展动力和精神之源，是律师事务所的灵魂所在，激励全体律师为远大的理想和目标奋斗，激发了他们的巨大内在潜力。同时，对外树立律师事务所的良好形象，提高律师事务所驾驭市场的能力，从而提高律师事务所的发展水平，形成自己独特的品牌。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