

吕立山：律师营销要有自己的品牌和商誉 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/485/2021\\_2022\\_\\_E5\\_90\\_95\\_E7\\_AB\\_8B\\_E5\\_B1\\_B1\\_EF\\_c122\\_485098.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_90_95_E7_AB_8B_E5_B1_B1_EF_c122_485098.htm) 路伟国际律师事务所

北京办事处主任合伙人 吕立山 各位女士们先生们：下午好，非常荣幸参加今天的会议，跟你们分享交流一下路伟和新成立的联盟，希望通过今天的会议我们可以互相学习。我们路伟也是全球十大律师事务所之一，规模还没有贝克那么大，但是我们在中国也有25年的经验，我们跟贝克相比，优点就是，我们比他们早在北京成立一个正式的办事处，我们是头一批的，在92年在北京受批准成立一个正式的办事处。我一直想这个问题，就是对于中国律师行业最关键的问题，如果处理不好律师会处在现在的阶段。你看中国经济发展越来越快，但如果律师事务所永远停留在目前的状态，对律师行业也是对整个中国的经济有不利影响。所以我一直考虑怎么推动，我作为国际律师，没有资格替你们解决，只有你们中国才有资格来解决。是不是我们找到全国各地的，在管理方面有优势的所跟他们合作，这是我们中世律师联盟的出发点，我们就是要谈管理，通过6000多个工作小时的调查，选出9家全国各地的在管理方面、业务开展方面优秀的律师事务所。他们愿意加入这个联盟主要原因就是希望向我们国际所学习管理模式和营销的方法，但是我们通过调查发现他们在这方面也不错。如果你们在座的面临的律师事务所的管理问题有十大问题，应该说在联盟这十大问题都有解决的方案，但没有一家所有问题都可以解决，一家可能4、5个问题可以解决，另外一家2、3个问题解决了，所以我们联盟最重要的作用

是之后给这个所一个平台，他们可以互相交流这些问题，不是路伟替他们解决，而是他们互相解决。我们的联盟就是把这些解决方案，包括最佳实践跟整个行业分享，所以我们准备在明年跟法律出版社要出版一本关于律师事务所管理的书，也包括这九家律师事务所的管理实践。今天介绍一下我们路伟在中国，也包括目前中世律所联盟营销方面所做的关键策略。第一是关于网络本身，我们路伟在北京、上海、香港已经有自己的办事处，再加上九家本土所，有一个网络，这个网络也有网络的作用，路伟在全球有26家办事处。我们联盟的原则就是一个非排他性合作，我们客户也许已经有一个本土所不是我们联盟的成员所，已经有了很多合作关系。客户有什么要求我们一定要遵从。另外也有可能当地的本土所跟我们客户有利益冲突，这要些保持一个灵活性。同时这些本土所也不一定有国际业务都找我们，但是我们合作也有很大得空间，每家所还是独立的，没有什么费用，也是各自的收入属于自己。但是网络还是有非常大的价值，比如刚才说到电子邮件，有一个新来的客户在辽宁有一个项目，我们在辽宁有一个成员所，我们很愿意跟他们共同做这个项目。比如有一个在英国的非常大的客户在重庆有一个项目，我们很乐意给他们介绍在重庆的事务所。就是说你的网络部一定非常正式，但也有你们的网络，就是你们要想办法怎么利用这个网络。我们国际上也有我们的网络，比如说法国律师客户在中国有一些业务，非常有可能找我们，就是我们对内的一些宣传很重要。我们的联盟很重要的单位，就是说我们的专业法律服务领域的合作小组，在大所都会有一些专业的服务部门，我们跟联盟也会社同样的组织。你看有哪些方面的活

动，这都有内部的培训，有对外的培训，对外的活动就是对外的研讨会会有出版物、共同市场拓展、内部名誉等等，这个平台也是在你们所可以使用的，不一定只在一个网络才可以用，大所都是用这样的模式，有一些专业的人员、群体要准备一些相关的资料、内部的培训等等，对是对外的营销工作。但如果有两、三个部门，要有解决业务的问题。另外有一些公共关系的平台，这也是营销的重要平台，原则就是营销的初步步骤就是要提高对于本所的知名度，如果说潜在的客户不知道贵所存在，他们永远不可能来找你，所以第一个工作就是要市场知道你这个所存在，有什么能力，要宣传这些信息，那么我们选择不同的方案，有很多律师事务所都有期刊，我们路伟现在也有，整个联盟一块来做。另外我们开了一些活动，有图书、媒体，我们认为媒体非常重要，如果跟媒体设立非常不错的合作关系，对宣传工作非常有益。有一些有效信息传达的策略，过去我离开贝克之后加入了北电网络，那时候在内部对外聘律师做评价，第一就是要增添价值，而不要用自我鼓吹的方式，就是说你要有信心不要说自己怎样，要提供一些潜在的客户，有价值非常高的信息，让他们知道你有这方面的能力。第二实在的信息不要空洞的夸耀，这也是差不多的意思，你在你的网站上提出一些实在的信息，不要说我们什么都能做，这不可能，所以要提供一些比较实在的实施，比如说我们参与什么样的项目等等。第三就是要重视到品牌价值再加上高质量的服务，这非常重要，但如果说因为品牌价值高有新客户进来，但提供的服务比较差，那他们第二次不回来了，这是不好操作的方式。第四要重视反复展示正面形象的工作，而不要做一些个别报道的行为

，要定期不定期有一些持续的活动，这样整个市场都会对你的认可提高。第五，遍撒大网加上有针对性的拓展，要有一个清单，经常跟他们有一些直接交流。最后就是内部外部相互宣传推广，就是说利用内部、外部的网络，你的朋友应该是作为你的营销伙伴。希望我们中世联盟落实这些计划之后，可以通过不同的方式分享这方面的经验，因为我们认为整个市场都要提高水平，我们联盟的成员还有外国所才会有更加有效的业务，谢谢大家。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](http://www.100test.com)