Pressmade - Wirksames Kanzleimarketing auf Autopilot

Rechtsanwälte tun sich traditionell schwerer mit einer effizienten Außenwerbung als andere Berufsgruppen. Pressmade adressiert darum die besonderen Anforderungen von Kanzleien mit speziell angepassten Konzepten.

Es gab 2011 eine Menge Vorschusslob, als das erfahrene PR-Team von Pressmade erstmals seine Toolbox für Rechtsanwälte vorstellte. Als "Schweizer Taschenmesser für die Mandantenakquise" waren die Angebote dort beschrieben worden und mit großer Spannung wurde beobachtet, wie Pressmade sich gegen die eingesessene Konkurrenz würde durchsetzen können.

Zwischenzeitlich dürfte dem Team der Beweis gelungen sein, dass Kanzleiwerbung frisch, unkonventionell und zugleich wirkungsvoll sein kann und dass ein ganzheitlicher Ansatz in Zeiten des Web 2.0 das Mittel der Wahl sein muss. Die angebotenen Dienstleistungen umfassen fast alles, womit Rechtsanwälte Punkte sammeln: Das Gestalten von Homepage und Briefbogen gehört ebenso in das Repertoire des Expertenteams wie das Ghostwriting von Fachinformationen und mehr oder minder unterschwellige Guerilla-Taktiken, wie sie zuletzt bei den Aktionen einiger Fluggesellschaften genutzt wurden.

"Viele Rechtsanwälte kommen in ihrem Tagesgeschäft häufig nicht mehr dazu, beispielsweise selber Fachinformationen für ihre bestehenden oder potentielle Mandanten zu verfassen", beschreibt Thorsten Scherff die Motivation seiner Kunden. "Hier bietet Pressmade darum mit All-Inclusive-Angeboten interessante Alternativen von der Recherche bis zur Veröffentlichung".

Wie viele Kanzleien Pressmade bis heute beraten hat und fortwährend bedient, mag Scherff nicht Preis geben - Verschwiegenheit gehört zum Geschäft - aber eine beachtliche Anzahl der Top-Adressen im deutschen Markt dürfte nach Marktbeobachtern zu seinen Kunden zählen.

"Wir bieten einfach tolle Qualität zu erschwinglichen Preisen", beschreibt Scherff das Erfolgkonzept. Von diesem profitieren nach Meinung von Medienexperten vor allem jene Kanzleien, die langfristige Maßnahmen planen und gezielte Werbestrategien regelmäßig zum Einsatz bringen. Denn "auch das Web 2.0 braucht einfach seine Zeit, bis sich ein guter Ruf etablieren kann - wer anderes vorgaukelt, ist nicht seriös".

Da Pressmade für die eigenen Dienste nur sehr diskret wirbt, dürfte sich das Team seinen eigenen hervorragenden Ruf wohl überwiegend durch die wohl beste Art der Werbung verdient haben: Die persönliche Empfehlung.

Pressekontakt

Pressmade

Herr Thorsten Scherff
Gütchen 7
42781 Haan

pressmade.de
info@pressmade.de

Firmenkontakt

Pressmade

Herr Thorsten Scherff
Gütchen 7
42781 Haan

pressmade.de
info@pressmade.de

PressMade ist der Spezialist für individuelles, diskretes Kanzleimarketing. Wir bieten Lösungen zur Corporate Identity, zum Content-Marketing und zur Suchmaschinenoptimierung.