Kanzleien/ Wirtschaftsprüfungsgesellschaften: 10 Strategien gegen steigenden Honorardruck

Kanzleien/ Wirtschaftsprüfungsgesellschaften: 10 Strategien gegen steigenden Honorardruck

Bayer lässt Einkaufsabteilungen über Honorare verhandeln. Deutsche Bank etabliert 'Flatrate. Viele Unternehmen haben ihre Rechtsabteilungen mit Anwälten aus Kanzleien deutlich aufgestockt. Die wissen genau, wie Kanzleien kalkulieren und wo 'Puffer' eingebaut sind. Hier kann eine Kanzlei nur durch Leistung und 'Qualität' überzeugen. Aber was bedeutet Qualität für eine Kanzlei? Warum sichert Qualität die Höhe der Honorare und hilft sogar dabei Nachwuchskräfte für die Kanzlei zu gewinnen?
MIT 10 STRATEGIEN GEGENSTEUERN
Aufbau einer starken Kanzleimarke => Schafft Klarheit über Leistung und Qualität einer Kanzlei, erhöht Relevanz und Wiedererkennbarkeit bei Mandanten und Bewerbern. Differenziert die Kanzlei gegenüber dem Wettbewerb. Honorare lassen sich leichter durchsetzen.
Kommunizieren Sie! => Tun Sie Gutes und reden Sie darüber - durch gezielte Pressearbeit. - Ihre Wettbewerber machen es auch. Wer Sie nicht kennt, kann Sie nicht beauftragen.
Flexible Honorarstrukturen => Nachvollziehbare Honorarstrukturen schaffen Transparenz und lassen sich besser argumentieren.
Verkaufstalente entwickeln und fördern - nicht jeder ist ein 'Rainmaker'. Aber gezielte Schulungen steigern die Mandantengewinnung deutlich.
Entwicklung innovativer Produkte => demonstrieren Sie betriebswirtschaftliche Kompetenz und Verständnis für die Bedürfnisse Ihrer Mandanten.
Recruiting! => Gute Mandanten wollen gute Leute. Investieren Sie in gezielte Maßnahmen um die Besten für Ihre Kanzlei zu begeistern. Es lohnt sich!
Förderung vernetzter Strukturen => Mandanten sehen Anwälte oft als Einzelkämpfer. Zeigen Sie Teamgeist. Intern vernetzte Zusammenarbeit erhöht den Expertenstatus und das Cross-selling Potential.
'Cash-cows" ausbauen => Steigern Sie die Profitabilität durch Fokus auf die Umsatzbringer. Unprofitable Mandate sollten überprüft werden.
Überprüfung interner Strukturen => Überprüfen Sie interne Strukturen und Prozesse. Sind Abläufe effizient?
Nutzung von IT => Steigerung der Effektivität durch Einsatz gezielter IT.

COURAGE Kanzleimarketing
Bettinastrasse 62
60325 Frankfurt
Claudia Böhnert
Managing Director
info@couragecomm.de
Tel.: 069 20017-400
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=541324" width="1" height="1">

Pressekontakt

Courage Kanzleimarketing

60325 Frankfurt

Firmenkontakt

Courage Kanzleimarketing

60325 Frankfurt

COURAGE Kanzleimarketing ist eine strategische Marketing- und Kommunikationsberatung. Wir betreuen namhafte Unternehmen, Wirtschaftskanzleien, Kanzlei, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälte, Banken und sonstige Dienstleister in den Bereichen strategisches Marketing, Positionierung, Kanzleimarketing, Client Development, Mandantengewinnung, Employer Branding, PR und Werbung. Als eine der wenigen Strategieberatungen übernehmen wir auf Wunsch auch die Implementierung und kreative Umsetzung Ihrer Massnahmen.