



## Verlag sessie 5 – Uw kantoor in 2020

### Marketing

#### Innovatie

- erg verschillend binnen kantoren (groot en klein)
- Durf anders te zijn in de markt, stelling nemen, onderscheiden

#### Marketing

- eerste: Max Moscovic
- kennis delen: onderscheiden
- kun je doen bijvoorbeeld door blog of app, heeft kantoor Dirkzwager gedaan (praten over waar je goed in bent)
- kanalen zoeken om kennis te profileren (ook in samenwerkingen)

Verleden: Familie Moscovic was niet juist omdat ze zo vaak de media opzochten, is nu heel erg veranderd en moet je juist wel! Zie ook bloggen, praten over waar je goed in bent..

Wat heeft Dirkzwager gedaan?

- bloggen, kennis delen
- app: ontstaan uit gedachte dat ze meegingen met Apple, en in EU was nog geen app die een juridische dienstverlening had

#### Filmpje

- kenniseconomie in opkomst?
- kennis:
  - \* bekend zijn met
  - \* bewustzijn, besef
  - \* het geheel wat iemand weet
  - \* iemand die men kent
- door kennis is innovatie mogelijk, wat diensten en dus groei mogelijk maakt
- veel veranderd sinds 2000: wereld is complexer geworden (social media, opkomend oosten)

#### Hoe werkt marketing

- gedachtegang vaak: stukje schrijven (niet declarabel) en dan wordt het 3 keer gelezen. Zo werkt het niet! Stukjes worden vaak overgeschreven/gedeeld en op deze manier vaker bekeken.
- hoe schrijf je nou zoveel stukjes? het een must maken, ondanks dat het niet declarabel is



- als je nieuwe werknemers vanaf de eerste week al mogen publiceren onder eigen naam op de site van jouw kantoor, zorgt dat voor een gevoel van trots
  - > resultaten:
    - \* invloed omzet; nieuwe cliënten
    - \* binding met bestaande cliënten
    - \* duidelijk onderscheidend vermogen
    - \* gratis publiciteit, veel media exposure
    - \* arbeidsmarktcommunicatie
    - \* zeer goede Google ranking (bijna vergelijking met [nu.nl](http://nu.nl))
    - \* Dirkwager werd een merk —> degelijk kantoor, kwaliteit (eerst stoffig, toen ineens “sexy”)
    - > 5 tot 10% van de omzet kwam uit het online concept

## Vernieuwingen van Dirkwager

- stukjes schrijven en dat deel uit laten maken van beoordelingssystematiek van je bedrijf
- profiel gestuurde informatie creëren —> alleen nieuws kreeg je te zien waar jij in geïnteresseerd was
- laten praten in app met advocaten over bepaalde rechtsgebieden
- om comments achter te laten kreeg je punten om mensen te enthousiasmeren
- de brug naar print (ipv online) leggen
- korte tv uitzendingen tijdens lunch want dan hebben mensen tijd ervoor (Kennis Hangout) over wwz toen het nog niet ‘hot’ was zoals nu —> volledig openbaar, iedereen kon meedoen: zowel cliënten als advocaten etc
  - > gedachtegang: laten we dit gaan doen en laten we mensen uitnodigen voor lunch sessie
  - > dan is een filmpje natuurlijk ideaal

## Vernieuwingen Kennedy Van der Laan

- marktsite; recht in de zorg met allerlei artikelen
- korte sessie/uitzending gedaan over Periscope en Meerkat met media: hoe ga je nou om met privacy hier bij? —> daarna ook op youtube gezet

## *Kantoren in de toekomst*

- Advocaten hebben 3,5% kans om geautomatiseerd te worden
- paralegals en legal assistants hebben 94,5% kans om geautomatiseerd te worden

Mening: er gaat iets ontstaan wat je helpt!

## Big Data for Legal

- is het ethisch? moet je je afvragen
- hoe breng ik dmv visualisering dit heel dicht bij advocaat? hoe kun je vertalen dat hij data zo makkelijk in zijn dossier kan gebruiken? je zoekt op bepaalde zaak en dan zie je bijv in een schema + tijdlijn welke zaken hiermee te maken hebben



—> je onderzoekt relaties tussen zaken dus  
in Nederland meer geanonimiseerd maar moet je dus onderhandelen met uitgevers

- clocktimer
- enkele voorbeelden

### Vragen + antwoord

1. wat kan een klein kantoor nou doen zonder groot budget?

—> Kleine kantoren hebben een voordeel: je kan bijv op een maandagochtend zeggen; dit gaan we doen morgen, ipv dat je bij een groot kantoor met 300-400 man te maken hebt. Macht ligt bij het individu en je anticipeert als klein kantoor veel sneller dus. Je kan net als Kennedy Van der Laan profileren op online dingen. Maak sites, sessies. Toon DURF om dit gewoon te doen. Film die je maakt bijv ook op youtube zetten, slim omgaan met de middelen die je hebt! Ook filmpje laten maken door een HBO student oid, kost weinig geld

2) Als wij vanuit advocatuur meer en meer zo gaan werken hoe zit het dan met andere gebieden?

—> justitie: bezig met toegang van het recht tot de burger, zetten steeds meer in op techniek zoals project KEI

Rechter die zijn oordeel gaat toetsen

3) wat is het doel van de durf?

—> Je moet kijken naar wat is je behoefte, wat kun je leren van andere bedrijven en waarom zou je dat niet adopteren? wordt weinig gedaan in de advocatuur.

4) is de app alleen voor apple?

—> Ja, onderzoek naar doelgroep was ook vooral op IOS gedaan