

Die Kanzlei-Website – so bringt sie Ihnen Mandanten

von Dipl.-Kfm. Christian Schebitz, Gründer von rechtsanwalt.com

Immer stärker nutzen Rechtssuchende das Internet, um einen geeigneten Anwalt für ihr Anliegen zu finden. Eine seriös und ansprechend gestaltete Web-Präsentation Ihrer Kanzlei kann die Entscheidung daher maßgeblich positiv beeinflussen, sich für Ihr Angebot zu entscheiden. Doch eine Internet-Präsenz ist noch lange kein Garant für eine erfolgreiche Mandantenakquise. Entscheidend ist die richtige Konzeption Ihrer Homepage, um nicht in der Fülle der Angebote unterzugehen. Die folgenden Tipps helfen Ihnen, eine Kanzlei-Website zu erstellen, die Ihnen wirklich Mandanten bringt.

Grundsätzliches zur Website-Planung

- Definieren Sie zunächst, welche Ziele Sie mit Ihrer Website verfolgen wollen:
- Information für Mandanten über Leistungen (und Kosten) Imagepflege/ Kanzleiphilosophie
 - Gewinnung neuer Mandanten
 - Datenaustausch mit Mandanten (Web-Akte für Mandanten)
 - Zusätzliche Kontaktoptionen (Email, Onlineformular, ICQ, Messenger, Skype, Videotelefonie)

Generell stehen Ihnen zur Erstellung einer Kanzlei-Website zwei Ansätze zur Verfügung:

- Komplette alles selbst zu machen
- Arbeiten (teilweise) outsourcen

Der „Do-it-Yourself-Ansatz“ ist bei Rechtsanwälten eher die Ausnahme, denn meist fehlt das notwendige Know-how. Empfehlenswert ist daher: Selber machen, was man kann und outsourcen, was alleine nicht bewältigbar ist. So könnten Sie beispielsweise Gliederung und die Inhalte, die Sie auf der Seite veröffentlichen wollen, größtenteils selbst schreiben. Hilfreich ist es, Websites, die einem vom Aufbau her gut gefallen, als Vorbild zu nehmen.

Selber machen

Mittlerweile gibt es zahlreiche Tools (z.B. Web2Date), die es Laien ermöglichen, professionell gestaltete Webseiten zu erstellen. Hier können Sie aus vielen Designs auswählen, Texte, Fotos und Logos einfügen und die Farben frei definieren. Einmal eingerichtet, können Sie mit einem Klick neue Inhalte publizieren – kinderleicht! Für die Einarbeitung in das Programm sollte man allerdings zwei Nachmittage einplanen. Dann steht aber auch schon der größte Teil der Website und kann online gehen.

Machen lassen

Sie suchen sich jemanden, der für Sie eine Kanzlei-Website erstellt? Dann sehen Sie sich seine Referenzen an und ganz wichtig: Sie sollten selbst auch wissen, was alles beim Konzipieren einer Kanzlei-Website wichtig ist.

Zu jeder guten Kanzlei-Website gehören:

- Navigation (auf allen Unterseiten zugänglich)
- Kanzleiphilosophie
- Lebenslauf eines jeden Rechtsanwaltes (unbedingt mit einem Profi-Foto)
- Vorstellung der Kanzleischwerpunkte mit Erläuterungen
- Archiv mit veröffentlichten Dokumenten
- Aktuelles (Nur wenn es wirklich aktuell ist)
- Ein Kanzleilogo, soweit vorhanden
- Kontakt (Formular, so dass man auch ohne E-Mail-Client eine Mail schreiben kann)
- Gute Fotos (von den Mitarbeitern, dem Gebäude, Besprechungsraum etc.). Impressum (mit den Pflichtinformationen!)
- Wegbeschreibung (am besten einen Link auf www.maps.google.de mit Ihrer Adresse setzen)
- Barrierefreie Gestaltung (mit web2date geht das mit einem Klick)

Website-Design

Das Web-Design bestimmt das „Look-and-Feel“ einer Website. Es besteht aus dem Seitenlayout, Ihren Kanzleifarben, der Navigation und gegebenenfalls

dem Logo. Halten Sie das Design übersichtlich. Weniger ist mehr bei der Gestaltung einer Webseite!

Bevor Sie loslegen, sollten Sie sich Folgendes fragen:

- Wie häufig und womit werde ich die Site auf dem Laufenden halten?
- Mit Hilfe welcher Inhalte und Features kann ich die Website zur Mandantengewinnung nutzen?

Wie man interessante Website-Inhalte erstellt

Haben Sie gewusst, dass Ihr Website-Content einen immensen Einfluss darauf hat, ob potentielle Besucher Sie überhaupt finden und wie sie sich auf Ihrer Webseite verhalten?

Konzentrieren Sie sich auf das, was Ihr Besucher will. Die meisten kommen auf Ihre Seite, weil sie nach Rechtsberatung oder Stichworten daraus suchen und es ist Ihr Job, Ihnen zu helfen, es zu finden. Nur Stichworte, die auf Ihrer Webseite stehen, können auch von Google & Co gefunden werden.

Wenn Sie auf Google zum Beispiel nach „Rechtsanwalt Ahrensburg Betreuungsrecht“ suchen, erwarten Sie, dass Sie Informationen über einen Rechtsanwalt finden, der sich mit Betreuungsrecht beschäftigt. Das funktioniert in diesem Fall, weil die notwendigen Stichworte auf der Seite des ersten Suchergebnisses hinterlegt wurden. Erwarten Sie aber nicht zu viel – Platz 1 bei Google ist mit einer eigenen Website kaum noch zu schaffen. Es sei denn, Sie haben viel sinnvollen Content zum entsprechenden Thema auf Ihrer Website.

Gelesen wird nur wenig

Lediglich zwischen fünf und zehn Prozent Ihrer Website-Texte werden auch wirklich gelesen. Stellen Sie deshalb sicher, dass die wichtigsten Informationen ganz oben stehen.

Information im Web wird gescannt

Ihre Besucher werden Ihre Texte wie eine Zeitung überfliegen. Deshalb ist es gut, Seiten in viele Abschnitte und Unterüberschriften aufzuteilen. Das erleichtert das Lesen und hilft die Infos, die sie suchen schneller zu finden.

Interessante Überschriften texten

Jede Seite sollte eine Überschrift haben. Und da die Überschrift das erste ist, was eine Person (und eine Suchmaschine) sieht, sollte sie den Leser in den Text hereinziehen, sowie das wichtigste Stichwort beinhalten. Hier sind einige Tipps um effektive Überschriften zu schreiben:

1. Schreiben Sie immer in der Gegenwartsform.
2. Vermeiden Sie aneinandergereihte Großbuchstaben, das sieht unprofessionell aus.
3. Benutzen Sie starke Verben. Anstatt „gehen“, verwenden Sie zum Beispiel „schreiten“, „spazieren“ etc.
4. Fordern Sie Ihre Leser heraus. Testen Sie Überschriften wie „Angriff auf den Rechtsstaat!“ oder „3.000 Euro Unterhalt!“.
5. Zu viele Ausrufezeichen entlarven einen „Amateur!!!!“ Wenn Sie die schon brauchen, reicht auch eines.
6. Betonien Sie den Nutzen. Nennen Sie das Ergebnis Ihrer Beratung. Zum Beispiel: „Behalten Sie Ihren Führerschein (länger)!“
7. Stellen Sie Fragen, die eine Antwort erwarten. Aber stellen Sie sicher, dass Sie die Frage beantworten. Zum Beispiel: „Wie bekomme ich 3.000 Euro Unterhalt?“

Fragen Sie gute Freunde

Sobald Sie die Website fertig haben, fragen Sie einen guten Freund oder besser einen Kollegen, was ihm daran auffällt. Lassen Sie ihn Ihre Seiten lesen und achten Sie auf die Kommentare oder Fragen, die ihm dazu einfallen. Sie werden erstaunt sein, was andere alles entdecken werden, wenn sie Ihre Arbeit lesen.

Weiterführender Link:
<http://www.web-2-date.de>



Daten

Den Supergau verhindern.

Umsatzverlust
Betriebsstillstand
Existenzbedrohung

Ihr zertifizierter DEHN-
Überspannungsschutz-Spezialist:

DEHN

DEHN + SÖHNE