

Créer un contenu digital intéressant: une clef de succès pour votre cabinet d'avocats

Les cabinets d'avocats sous-estiment souvent l'importance du marketing de contenu pour développer leur clientèle.

Cette stratégie digitale consiste à attirer du trafic sur son site web en proposant des réponses aux questions que se posent les clients potentiels autour de votre activité.

Les mots que vous choisissez font partie de l'expérience que vous offrez à vos clients (présents et futurs). Ces clients sont habitués à cliquer sur un bouton du site Amazon et à recevoir un produit le lendemain. Ils cherchent la même expérience avec leur cabinet juridique : cliquer sur un bouton et obtenir la solution à leur problème.

Comment y arriver ? Tout simplement en apprenant à produire des contenus bien référencés sur les moteurs de recherche, à présenter des sujets qui répondent aux attentes de vos clients potentiels et à maîtriser les techniques du storytelling.

Cette formation s'adresse principalement à des avocats qui travaillent dans un cabinet de taille moyenne/grande (entre 10 et 50 membres) qui veulent promouvoir leurs services par une approche centrée sur les contenus.

Lors de la formation, nous vous fournirons une méthodologie d'écriture professionnelle pour créer des contenus plus efficaces en moins de temps.

MANUEL PUEYO

Content Designer

T: +32 2 899 94 54

M: +32 484 834 767

manuelpueyo@bigkidscontent.com