

Koniec zakazu reklamy dla adwokatów! Jak reklamować kancelarię?

PODCAST ODCINEK 78 • MARKETING DLA BRANŻY PRAWNICZEJ

Historyczna decyzja NRA z 26 maja 2023 r. zniosła zakaz reklamy dla adwokatów. Zobacz, jak te rewolucyjne zmiany wpływają na branżę prawną, jakie są ograniczenia oraz od jakich kanałów warto zacząć promocję kancelarii.

Kluczowe Filary i Wnioski z Odcinka

1 Informowanie a Etyka Zawodu

Adwokaci mogą teraz informować o swoich specjalizacjach i usługach, ale reklama nie może być natrączywa, porównawcza ani uderzać w godność zawodu.

2 Google Search Ads jako fundament

Klienci szukają prawnika, gdy mają konkretny problem. Reklamy w wyszukiwarce (Google/Bing Ads) to najskuteczniejszy sposób na szybki kontakt.

3 LinkedIn dla klientów biznesowych

Dla kancelarii celujących w segment B2B LinkedIn jest idealnym kanałem. Pozwala budować markę osobistą i docierać bezpośrednio do decydentów.



Checklista Wdrożeniowa – Krok po Kroku

- ☐ Upewnij się, że Twoja witryna spełnia kryteria E-E-A-T (jasne bio autorów, referencje, dyplomy).
- ☐ Skonfiguruj kampanię Google Search Ads na frazy powiązane z Twoimi głównymi specjalizacjami.
- ☐ Stwórz profil i publikuj eksperckie treści na LinkedIn, budując wizerunek eksperta.
- ☐ Unikaj współpracy z kancelariami odszkodowawczymi, co jest nadal zakazane w kodeksie etyki.

Wskazówka: Kancelaria to marka zaufania publicznego – dbaj o estetykę i merytorykę każdego komunikatu.