

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	<a href="#"><u>5</u></a>
<b>Die Online Realität 2021</b> .....	<a href="#"><u>13</u></a>
Die Generation, die nicht mehr sucht, sondern gefunden werden will .....	<a href="#"><u>13</u></a>
So hat sich die (digitale) Welt für Kanzleien verändert .....	<a href="#"><u>14</u></a>
<b>Die Kanzleipositionierung</b> .....	<a href="#"><u>17</u></a>
Vom Empfangen ins Senden .....	<a href="#"><u>17</u></a>
Der Ikea-Stuhl-Aufbau-Effekt .....	<a href="#"><u>18</u></a>
<b>Die Kanzlei-Anziehung</b> .....	<a href="#"><u>21</u></a>
Aus der Sicht der Zielgruppe denken und kommunizieren .....	<a href="#"><u>21</u></a>
Die richtigen Motive der Zielgruppe erkennen .....	<a href="#"><u>22</u></a>
Der Wunschmandant .....	<a href="#"><u>24</u></a>
Der Wunschmitarbeiter .....	<a href="#"><u>25</u></a>
Beziehungskonto aufbauen .....	<a href="#"><u>27</u></a>
<b>Die Online-Reise der Wunschmandanten</b> .....	<a href="#"><u>29</u></a>
Reichweite generieren .....	<a href="#"><u>29</u></a>
Zielgruppeninformationen .....	<a href="#"><u>30</u></a>
Zum Handeln animieren .....	<a href="#"><u>30</u></a>
Das ist eine Reise der Wunschmandanten (Customer Journey) .....	<a href="#"><u>31</u></a>
Die Reise ist abhängig vom Beziehungsstatus .....	<a href="#"><u>34</u></a>
Die Reise durch Fakten und kontinuierlichen Verbesserungsprozess stetig optimieren .....	<a href="#"><u>35</u></a>
<b>Die Online Reise der Wunschmitarbeiter</b> .....	<a href="#"><u>37</u></a>
Aufmerksamkeit erzeugen .....	<a href="#"><u>38</u></a>
Arbeitgeberpräsentation .....	<a href="#"><u>39</u></a>
Zur Kontaktaufnahme animieren .....	<a href="#"><u>39</u></a>
Das ist eine Reise der Wunschmitarbeiter (Employee Journey) .....	<a href="#"><u>41</u></a>
Die fünf Entscheidungssäulen für bzw. gegen eine mögliche Entscheidung .....	<a href="#"><u>43</u></a>
Kanzleiimage .....	<a href="#"><u>43</u></a>
Sympathie des Kanzleiihabers .....	<a href="#"><u>44</u></a>
Leistungen und Arbeitsumfeld .....	<a href="#"><u>44</u></a>
Sympathie der Kollegen .....	<a href="#"><u>44</u></a>
Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten .....	<a href="#"><u>45</u></a>
Das Gleichgewicht der Säulen .....	<a href="#"><u>46</u></a>
<b>Schritt für Schritt zur ganzheitlichen Online-Kanzleiidentität</b> .....	<a href="#"><u>47</u></a>
Die Basis und die individuelle Kür für die professionelle und ganzheitliche Online-Strategie für Ihre Kanzlei .....	<a href="#"><u>47</u></a>
Die Basis .....	<a href="#"><u>48</u></a>

<b>Google ist die Basis bzgl. professioneller Kanzleiidentität</b> .....	<a href="#"><u>49</u></a>
Ohne Google, nützt die beste Kanzleiwebsite wenig .....	<a href="#"><u>50</u></a>
Die verschiedenen Google Dienste und Erfolgsfaktoren .....	<a href="#"><u>50</u></a>
Google My Business .....	<a href="#"><u>50</u></a>
Google Bewertungen .....	<a href="#"><u>51</u></a>
Google Local Pack .....	<a href="#"><u>53</u></a>
Google Suchmaschinenmarketing (Search Engine Marketing = SEM) .....	<a href="#"><u>53</u></a>
<b>Facebook schafft Sichtbarkeit</b> .....	<a href="#"><u>63</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>63</u></a>
Persönliches Profil .....	<a href="#"><u>63</u></a>
Facebook Unternehmensseite .....	<a href="#"><u>65</u></a>
Facebook Gruppe .....	<a href="#"><u>66</u></a>
Facebook Ads (Werbung) .....	<a href="#"><u>68</u></a>
Facebook Business Manager .....	<a href="#"><u>71</u></a>
<b>Instagram</b> .....	<a href="#"><u>73</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>73</u></a>
Das (eigene) Profil .....	<a href="#"><u>73</u></a>
Follower und Influencer .....	<a href="#"><u>74</u></a>
Interaktionen .....	<a href="#"><u>75</u></a>
Instagram Werbung .....	<a href="#"><u>75</u></a>
<b>Business Social Media Netzwerke</b> .....	<a href="#"><u>77</u></a>
LinkedIn .....	<a href="#"><u>77</u></a>
XING .....	<a href="#"><u>80</u></a>
<b>Videos</b> .....	<a href="#"><u>83</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>83</u></a>
Videotypen .....	<a href="#"><u>84</u></a>
Image Film .....	<a href="#"><u>84</u></a>
Erklärvideos .....	<a href="#"><u>85</u></a>
Video Testimonial .....	<a href="#"><u>86</u></a>
Videokonferenz .....	<a href="#"><u>87</u></a>
Videokurse .....	<a href="#"><u>88</u></a>
YouTube .....	<a href="#"><u>89</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>89</u></a>
YouTube Ads .....	<a href="#"><u>90</u></a>
Videos produzieren (lassen) .....	<a href="#"><u>90</u></a>
Einfache Informations- und Vorstellungsvideos erstellen .....	<a href="#"><u>91</u></a>
<b>Online Bewertungen</b> .....	<a href="#"><u>93</u></a>
Google Bewertungen .....	<a href="#"><u>93</u></a>
Kununu für Mitarbeiterbewertungen .....	<a href="#"><u>94</u></a>
<b>Datenschutz</b> .....	<a href="#"><u>97</u></a>

<b>Checkliste Website und Online Strategie</b> .....	<a href="#"><u>99</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>99</u></a>
Reichweite generieren .....	<a href="#"><u>99</u></a>
Facebook .....	<a href="#"><u>99</u></a>
Instagram .....	<a href="#"><u>100</u></a>
Google .....	<a href="#"><u>100</u></a>
LinkedIn .....	<a href="#"><u>101</u></a>
XING .....	<a href="#"><u>102</u></a>
Kununu .....	<a href="#"><u>102</u></a>
YouTube .....	<a href="#"><u>103</u></a>
Podcast .....	<a href="#"><u>103</u></a>
Zielorientiert Informieren .....	<a href="#"><u>104</u></a>
Website .....	<a href="#"><u>104</u></a>
Landingpage .....	<a href="#"><u>104</u></a>
Vertrauen aufbauen .....	<a href="#"><u>105</u></a>
Newsletter .....	<a href="#"><u>105</u></a>
Blog .....	<a href="#"><u>105</u></a>
Retargeting und Analyse .....	<a href="#"><u>105</u></a>
Bewertungsmanagement und Branchenverzeichnisse .....	<a href="#"><u>106</u></a>
<b>Checkliste Online Arbeitgebermarke</b> .....	<a href="#"><u>107</u></a>
Allgemein .....	<a href="#"><u>107</u></a>
Reichweite generieren .....	<a href="#"><u>107</u></a>
Facebook .....	<a href="#"><u>107</u></a>
Instagram .....	<a href="#"><u>108</u></a>
Google .....	<a href="#"><u>108</u></a>
LinkedIn .....	<a href="#"><u>109</u></a>
XING .....	<a href="#"><u>109</u></a>
Kununu .....	<a href="#"><u>110</u></a>
Zielorientiert Informieren .....	<a href="#"><u>110</u></a>
Website .....	<a href="#"><u>110</u></a>
Landingpage .....	<a href="#"><u>111</u></a>
Vertrauen aufbauen .....	<a href="#"><u>111</u></a>
Retargeting und Analyse .....	<a href="#"><u>111</u></a>
Bewertungsmanagement und Branchenverzeichnisse .....	<a href="#"><u>111</u></a>
<b>Beispiele von Anforderungen und deren Umsetzung</b> .....	<a href="#"><u>115</u></a>
Beispiel 1: Eine „Wald und Wiesen“-Rechtanwaltskanzlei mit dem Schwerpunkt auf Arbeits- und Familienrecht .....	<a href="#"><u>115</u></a>
IST-Situation .....	<a href="#"><u>115</u></a>
SOLL-Situation .....	<a href="#"><u>116</u></a>
Die Umsetzung für den Bereich Arbeitsrecht, Kündigungsschutzklage .....	<a href="#"><u>116</u></a>
Allgemeine Online Kanzleiidentität und Arbeitgebermarke .....	<a href="#"><u>123</u></a>
Fazit .....	<a href="#"><u>125</u></a>

Beispiel 2: Eine sehr digital arbeitende Steuerkanzlei. Deren Mitarbeiter sind dauerhaft überlastet, da keine passenden, weiteren Mitarbeiter eingestellt werden können. ....	<a href="#">125</a>
IST-Situation .....	<a href="#">125</a>
SOLL-Situation .....	<a href="#">125</a>
Umsetzung .....	<a href="#">126</a>
Fazit .....	<a href="#">133</a>
Beispiel 3: Ein Unternehmensberater, der im Bereich Prozessoptimierung im Mittelstand unterwegs ist und nun vollständig online und digital seine Leistungen anbieten und durchführen möchte. ....	<a href="#">133</a>
IST-Zustand .....	<a href="#">133</a>
SOLL-Situation .....	<a href="#">134</a>
Umsetzung .....	<a href="#">134</a>
Fazit .....	<a href="#">141</a>
<b>Schlusswort</b> .....	<a href="#">143</a>