STEUERBERATER

RECHTSANWÄLTE

WIRTSCHAFTSPRÜFER



Kanzleimarketing Report 2024

Von der Kanzlei zur Marke: Entfesseln Sie Ihr Potenzial in 2024 mit digitalen Erfolgsstrategien



Copyright © 2024

kanzlei.media Burgstaller Digital GmbH Bretonischer Ring 6 85630 Grasbrunn

089 / 21 52 52 52 - 0 www.kanzlei.media kontakt@kanzlei.media

VORWORT

Herzlichen Glückwunsch – die Tatsache, dass Sie diese Zeilen lesen, zeugt von Ihrer Weitsicht und Ihrem Engagement für Ihr Unternehmen. Es zeigt deutlich, dass Sie die Bedeutung von professionellem und nachhaltigem Kanzleimarketing als unverzichtbaren Eckpfeiler für den modernen Kanzleierfolg erkannt haben. Nicht nur ein "Nice-to-have", sondern eine absolute Notwendigkeit für jeden Unternehmer, der seine Kanzlei zukunftsorientiert ausrichten möchte. In diesem Whitepaper haben wir wertvolle Einsichten und praxisnahe Beispiele zusammengetragen, um Sie zu inspirieren. Anhand von zwei Fallstudien zeigen wir auf, wie wir Kanzleien dabei unterstützt haben, eine Positionierung auszuarbeiten, ihre Online-Sichtbarkeit markant zu erhöhen und damit zur Kanzlei passende Mandate sowie Mitarbeiter anzusprechen. Lassen Sie sich inspirieren und entdecken Sie, wie auch Ihre Kanzlei von unseren individuell zugeschnittenen Online-Marketingstrategien profitieren kann.

ZIELGRUPPE DIESER FALLSTUDIEN

Unsere Agentur hat sich darauf spezialisiert, Kanzleien zu einem nachhaltigen digitalen Erfolg zu führen. Durch die Stärkung derer Online-Präsenz schaffen wir die Grundlage für ein effizienteres Kanzleimanagement und den Aufbau eines beeindruckenden Mandantenstamms. Wir arbeiten eng mit unseren Partnern zusammen, um deren Dienstleistungen im digitalen Raum zu verfeinern, die Marktposition zu stärken und digitale Prozesse nahtlos für die Mandats- und Mitarbeitergewinnung zu integrieren.

Unsere Kunden stammen aus folgenden Bereichen:

- Steuerberatungskanzleien
- Wirtschaftsprüfungskanzleien
- Rechtsanwaltskanzleien

Unser Ansatz geht über die reine Online-Sichtbarkeit hinaus. Wir steigern die Attraktivität Ihrer Kanzlei als erstrebenswerten Arbeitsplatz, was wiederum die Anziehung und Bindung qualifizierter Fachkräfte vereinfacht. Mit unserer Expertise verwandeln wir Ihre Kanzlei in eine digitale Kraftzentrale, die sowohl Mandanten als auch Talente gleichermaßen anzieht.



Autor
Alexander Burgstaller
Geschäftsführer der
kanzlei.media - Burgstaller
Digital GmbH

- Experte für digitales Marketing seit 2011
- +400 Projekte realisiert
- Inhabergeführte GmbH mit 5 Mitarbeitern

Erkennen Sie sich wieder? Typische Alltagssituationen, die den Kanzleialltag prägen

"Ich verbringe meine Arbeitstage hauptsächlich damit, Brände zu löschen. Dadurch stagniert unser Kanzleiwachstum."





"Oft kosten Mandate mehr Zeit, als sie an Ertrag bringen."



"Es ist wirklich eine Herausforderung, geeignete Mitarbeiter zu finden."

"Ich erhalte die meisten Anfragen durch Weiterempfehlungen, muss aber viele ablehnen, da sie nicht zu unserer Kanzlei passen. Das kostet uns viel Zeit."





"In meinem Beruf bleibt mir kaum Zeit für Familie, Freunde und Freizeit."





MITARBEITER SIND NICHT ZU FINDEN

In der heutigen schnelllebigen, digitalisierten Welt stehen Kanzleien vor einem wachsenden Dilemma: qualifizierte Mitarbeiter sind schwer zu finden. Der Fachkräftemangel wird zunehmend spürbar und traditionelle Rekrutierungmethoden erweisen sich als unzureichend. Ein wesentlicher Faktor, der potenzielle Bewerber abschreckt, ist ein veralteter Online-Auftritt. Viele Kanzlei-Webseiten spiegeln Designs aus den 90er Jahren wider, was junge, talentierte Fachkräfte, die nach modernen und fortschrittlichen Arbeitsumgebungen suchen, nicht anspricht. In einer Ära, in der die Online-Präsenz als Visitenkarte einer Kanzlei gilt, kann ein antiquiertes Image potenzielle Bewerber davon abhalten, sich zu bewerben.



Die Lösung für Kanzleien, um Top-Talente anzuziehen, liegt in der digitalen Transformation und im Employer Branding.

Eine moderne, benutzerfreundliche Webseite, die die Unternehmenskultur und Arbeitsvorteile hervorhebt, zusammen mit einer effektiven SEO-Strategie, steigert die Online-Sichtbarkeit und positioniert die Kanzlei als attraktiven Arbeitgeber. Ein überzeugender Online-Auftritt, der Kernwerte, Team und Arbeitsweise kommuniziert, sowie eine starke Präsenz auf digitalen Plattformen, stärken das Image als erstklassiger Arbeitgeber und ziehen qualifizierte Bewerber an.



DAS DILEMMA DER ÜBERANGEBOTE: WARUM KANZLEIEN TROTZ HOHER NACHFRAGE MANDATE ABLEHNEN MÜSSEN

Viele Kanzleien stehen paradoxerweise vor dem Problem, trotz hoher Nachfrage Mandate ablehnen zu müssen.

Der Grund dafür ist oft ein zu breites Dienstleistungsangebot, das die Kapazitäten sprengt und zu einer Verwässerung der Spezialgebiete führt. Dieses "Bauchladen-Phänomen" belastet nicht nur die internen Ressourcen, sondern kann auch die Qualität der Arbeit und die Zufriedenheit der Mandanten beeinträchtigen.

EFFIZIENZ DURCH SPEZIALISIERUNG

Die strategische Spezialisierung auf ausgewählte Rechts- und Steuerbereiche kann die Lösung sein. Ähnlich einem Facharzt, der für seine Expertise in einem spezifischen medizinischen Bereich bekannt ist, kann sich eine Kanzlei als Spezialist für bestimmte steuerliche oder rechtliche Fragen positionieren. Eine solche Fokussierung erhöht die wahrgenommene Expertise und erlaubt es der Kanzlei, für ihre spezialisierten Dienstleistungen höhere Honorare zu verlangen. Dadurch wird eine selektive Mandantenakquise möglich, die zu höherer Arbeitszufriedenheit bei den Mitarbeitern und einer gesteigerten Mandantenzufriedenheit führt. Indem man sich auf Kernkompetenzen konzentriert und diese hervorhebt. kann die Kanzlei nicht nur ihren Umsatz steigern, sondern auch eine überzeugende Marke aufbauen, die für Qualität und Fachkenntnis steht.



"Mit einer fokussierten Online-Präsenz werden genau die Mandate angezogen, die zur angebotenen Dienstleistung passen. So wird aus jeder Anfrage eine Win-Win-Situation."



AUSGANGSSITUATION

Die etablierte Steuerberatungskanzlei "Schweiger und Steinhöfer PartG mbB" aus Krailling bei München, stand vor einer großen Herausforderung: Trotz hoher fachlicher Kompetenz und einem engagierten Team von 18 Mitarbeitern war die Kanzlei im digitalen Raum kaum sichtbar. Ihre Webseite war technisch sowie inhaltlich veraltet und bot keine ansprechende Darstellung der Kanzlei und ihrer Dienstleistungen. Dies führte zu einer geringen Online-Präsenz und verhinderte die Ansprache von Mandanten, welche zum Portfolio der Kanzlei passen sowie von potenziellen Mitarbeitern, welche zunehmend digitalaffin sind.

"Automatisierte Anfragen von qualifizierten Mandanten und Bewerbern macht das Kanzleiwachstum planbar"



PROZESS

Unsere Agentur begann mit einer umfassenden Analyse der bestehenden Webseite und Online-Marketing-Strategien der Kanzlei. Wir entwickelten einen maßgeschneiderten Plan, der eine vollständige Überarbeitung der Webseite, die Implementierung einer SEO-Strategie und die Schaffung von ansprechendem, fachlich relevantem Content umfasste. Ein besonderer Fokus wurde außerdem auf die Benutzerfreundlichkeit und das responsive Design der Webseite gelegt, um auch Nutzer auf mobilen Endgeräten zu erreichen. Außerdem realsierten wir einen Karrierebereich und arbeiteten an einer stärkeren SEO-Strategie, um die Sichtbarkeit bei der gewünschten Zielgruppe zu erhöhen.

ERGEBNIS

Drei Monate nach Live-Gang der neuen Webseite verzeichnete die Kanzlei eine signifikante Steigerung der Webseiten-Besuche und eine deutliche Erhöhung von qualifizierten Mandantenanfragen und Bewerbungen. Die verbesserte SEO führte dazu, dass die Kanzlei nun mit mehreren Suchbegriffen auf den vorderen Plätzen bei den Google-Suchergebnissen für lokale Steuerberatungsdienste erscheint. Die moderne Webseite verbesserte nicht nur das Image der Kanzlei, sondern

Kommunikation und Interaktion mit potenziellen Mandanten. Zusätzlich konnten über diesen Weg zwei neue Mitarbeiter innerhalb kürzester Zeit eingestellt werden.

100 100 100 Performance Accessibility SEO Practices





Verbesserung der Sichtbarkeit von Schlüsselwörtern in den Google

Fallstudie 2 Kanzlei Kudraß

AUSGANGSSITUATION

erschwerte.

Die "Kanzlei Kudraß" in München, die sich auf die Beratung von Studenten spezialisiert hat, sah sich mit einem Rückgang der Anfragen von Studenten in den letzten Jahren konfrontiert. Trotz ihres spezialisierten Dienstleistungsangebots mangelte es an einer klar definierten Online-Präsenz, was die gezielte Ansprache der Hauptzielgruppe, der Studenten,





Spürbare Verschlechterung der Sichtbarkeit von Schlüsselwörtern in den Google Suchergebnissen mit der veralteten Webseite

PROZESS

Um diesem Trend entgegenzuwirken, implementierten wir bei kanzlei.media eine umfassende Strategie, die sich auf die Neupositionierung und Stärkung der Online-Präsenz der Kanzlei konzentrierte. Wir überarbeiteten die Webseite grundlegend, um eine klare und ansprechende Positionierung als Beratungsexperten für Studenten zu gewährleisten. Dies beinhaltete die Anpassung des Webdesigns, um es studentenfreundlicher zu gestalten und die Optimierung für Schlüsselbegriffe, die für die studentische Zielgruppe relevant sind. Außerdem wurde der Content der Webseite speziell auf die Bedürfnisse und Fragen von Studenten zugeschnitten, um die Kanzlei als erste Anlaufstelle für steuerliche und rechtliche Beratungsleistungen für diese Zielgruppe zu etablieren.



Deutliche Verbesserung der Sichtbarkeit von Schlüsselwörtern in den Google Suchergebnissen mit der neuen Webseite



ERGEBNIS

Die Neuausrichtung und Optimierung der Online-Präsenz führte zu einem deutlichen Anstieg qualifizierter Anfragen von Studenten bei der Kanzlei Kudraß. Die Webseite wurde zur zentralen Informations- und Anlaufstelle für studentenbezogene steuerliche Fragen, was die Mandantenakquise und Markenpräsenz in der Zielgruppe erheblich steigerte. Durch diese Maßnahmen konnte die Kanzlei ihre Mandantenzahl erfolgreich steigern und sich als führende Adresse für studentische Beratung etablieren.

"Mit einer präzisen
Positionierung die richtigen
und qualitativ hochwertigen
Anfragen erhalten, die zum
Kanzleiprofil passen."

Wie sieht eine Zusammenarbeit mit kanzlei.media aus?

01 | ERSTGESPRÄCH

Im Erstgespräch geht es darum, Ihre spezifischen Bedürfnisse und Ziele zu verstehen. Auf dieser Basis zeigen wir Ihnen anhand von Beispielen, welche Strategien und Möglichkeiten für Sie am meisten Sinn ergeben. In dieser Phase führt kanzlei media eine eingehende Analyse Ihrer aktuellen Online-Präsenz durch und bespricht mit Ihnen die Herausforderungen und Möglichkeiten Ihrer Kanzlei. Dies ist auch der Moment, in dem Sie Ihre Erwartungen formulieren und alle relevanten Fragen stellen können. Auf Basis dieser Informationen entwickelt kanzlei.media einen ersten strategischen Plan, der auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten ist.

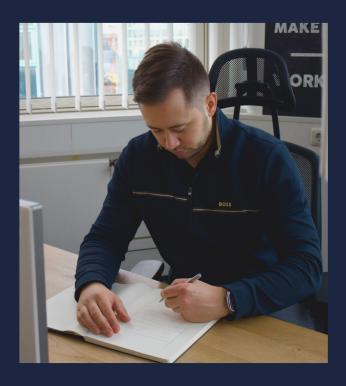


99

"Tiefe Branchenkenntnis gepaart mit klar organisierten Prozessen ist der Schlüssel zu maßgeschneiderten Lösungen, die unsere Kunden begeistern und langfristig weiterbringen."

02 | UMSETZUNG

Nach dem Erstgespräch beginnt die Umsetzungsphase. Hier werden die im Erstgespräch entwickelten Strategien in die Praxis umgesetzt. Dies umfasst die Gestaltung oder Überarbeitung Ihrer Webseite, die Implementierung von SEO-Maßnahmen, die Entwicklung von Content-Strategien oder den Aufbau einer starken Social-Media-Präsenz. Während dieser Phase steht kanzlei.media in ständigem Kontakt mit Ihnen, um sicherzustellen, dass alle Maßnahmen Ihren Vorstellungen entsprechen und um Anpassungen vorzunehmen, falls notwendig.



"Innovative Strategien sind der Schlüssel, um sich in einem dynamischen Marktumfeld nicht nur zu behaupten, sondern auch die Konkurrenz kontinuierlich zu überholen und die Online-Sichtbarkeit zu stärken."



03 | ERGEBNISSE SEHEN

In der finalen Phase beginnen Sie, die Ergebnisse der Zusammenarbeit zu sehen. Dies beinhaltet eine gesteigerte Sichtbarkeit in Suchmaschinen, eine erhöhte Besucherzahl auf Ihrer Webseite sowie eine verbesserte Mandantenakquise. kanzlei.media bietet eine detaillierte Auswertung und Berichterstattung über die erreichten Ergebnisse und arbeitet mit Ihnen zusammen, um langfristige Strategien für anhaltenden Erfolg zu entwickeln. Sie erhalten nicht nur Einblick in die verbesserten Leistungskennzahlen, sondern können auch eine spürbare Veränderung in der Wahrnehmung und dem Engagement Ihrer Zielgruppe feststellen.

5 Gründe für kanzlei.media

Online Sichtbarkeit für die richtige Zielgruppe

kanzlei.media erhöht die Sichtbarkeit Ihrer Kanzlei genau dort, wo Ihre Zielgruppe aktiv ist. Mit maßgeschneiderten Online-Marketing-Strategien, wie optimierten Suchergebnissen, zielgerichteten Social-Media-Kampagnen oder ansprechendem Content, erreichen wir gezielt Ihre gewünschte Zielgruppe.

Planbarkeit qualifizierter Anfragen

Bei kanzlei.media ermöglichen wir Ihnen, qualifizierte Anfragen gezielt und planbar zu akquirieren. Mit unserer digitalen Marketingkompetenz und Branchenexpertise können Sie sich ganz auf die Beratung Ihrer idealen Mandanten konzentrieren.

13 Langfristiger Erfolg

Es ist nicht unser Ziel, kurzfristige Erfolge zu erzielen, sondern eine langfristige, nachhaltige Entwicklung Ihrer Kanzlei zu fördern. Wir stärken und passen Ihre Online-Präsenz kontinuierlich an, um die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg Ihrer Kanzlei zu sichern.

O4. Digitale Entlastung im Kanzleialltag

Unsere Maßnahmen optimieren Ihre Online-Präsenz und digitalen Prozesse, wodurch Aufgaben wie Mandantenqualifizierung und Mitarbeitersuche effizienter werden. Dies bringt eine deutliche Arbeitsentlastung in Ihre Kanzlei.

Persönlicher Ansprechpartner

Bei kanzlei.media haben Sie einen persönlichen Ansprechpartner für Ihre Bedürfnisse und Anliegen. Dies sichert einen reibungslosen Kommunikationsfluss und gewährleistet, dass alle Strategien und Maßnahmen exakt auf Ihre Ziele abgestimmt sind.

Gemeinsam in die digitale Zukunft

Herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, unseren Report durchzulesen. Es ist ein Zeichen Ihres Engagements, Ihre Kanzlei digital zukunftsfähig zu gestalten. Unter der Leitung von Alexander Burgstaller, der seit 2011 in der digitalen Marketingwelt aktiv ist und kanzlei.media - Burgstaller Digital GmbH im Jahr 2021 gründete, konzentrieren wir uns darauf, Kanzleien wie Ihre erfolgreich ins digitale Zeitalter zu führen.

Mit unserer langjährigen Erfahrung in der Entwicklung von Marketingstrategien für diverse Branchen, einschließlich DAX-Konzerne, bieten wir seit 2021 ausschließlich für Kanzleien maßgeschneiderte Lösungen, die auf die einzigartigen Anforderungen Ihrer Kanzlei zugeschnitten sind. Unser Ziel ist es, Ihre digitale Präsenz zu stärken und Ihnen nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Wir freuen uns auf die Möglichkeit, mit Ihnen zusammenzuarbeiten, um Ihre Kanzlei zu neuen digitalen Höhen zu führen. Lassen Sie uns gemeinsam diesen Weg beschreiten.



