

# Hoe werkt Rechtswinkel.nl voor mijn praktijk?

**Bart Appels, Marco Swart, Martin Brouwers**

## **Vertrouwen opbouwen**

Cliënten zijn door internet beter geïnformeerd en daarmee kritischer ten aanzien van kwaliteit en kosten van juristen. Ondermeer via de sociale media worden ervaringen over uzelf als jurist en als persoon toegankelijk. Transparantie neemt toe en juristen kunnen zich daardoor steeds minder verschuilen achter façades zoals kantoorpanden en gelikte reclame uitingen. Steeds meer is uw persoonlijke kwaliteit belangrijk. Rechtswinkel.nl gaat over delen van kennis en ervaring en geleidelijk vertrouwen opbouwen. Een stuk gereedschap waarmee potentiële cliënten zelf een oordeel kunnen vormen over uw persoonlijke kwaliteiten. Gratis.

## **Rechtswinkel.nl**

Stichting Rechtswinkel.nl is vorig jaar opgericht en werkt via een internet site. De stichting beoogt bij te dragen aan betere toegang tot het recht. Juridische kennis wordt makkelijk beschikbaar gesteld via de site. Het voordeel voor uzelf is rechtstreeks cliënten werven en ook een verbeterde vindbaarheid op internet.

## **Open systeem**

Middels een vraag & antwoord systeem en het toevoegen van voorbeeld documenten, kunt u direct cliënten verder helpen. Aan de andere kant profileert u uzelf hiermee als jurist op internet. De rechtzoekenden kunnen een waardering toekennen aan uw gegeven antwoorden. Het is een open systeem dat niet wordt gefilterd. Alle vragen en antwoorden zijn direct voor derden zichtbaar. Alleen de gegevens van cliënten zijn niet zichtbaar. Vragen worden dan ook anoniem aan u voorgelegd.

## **Beter vindbaar in Google**

Het stellen van vragen en het beantwoorden van vragen wordt via Google geïndexeerd. Hetzelfde geldt voor voorbeeld documenten die u kunt uploaden. En dat is leuk, want het vergroot uw vindbaarheid binnen Google in relatie tot uw specialisme. Keywords binnen uw rechtsgebied leiden terug naar uw naam. Omgekeerd leidt uw naam terug naar de keywords welke relevant zijn binnen uw vakgebied.

## **Sympathieker en goedkoper**

Dit systeem is sympathieker en goedkoper dan adverteren of andere vormen van promotie. Cliënten worden immers rechtstreeks verder geholpen, zonder factuur.

“De Stichting Rechtswinkel.nl heeft bij de ontwikkeling van het platform de advocatenpraktijken Swart & de Schepper en De Echtscheidingswinkel betrokken bij de realisatie van dit concept. Ook full service internetbureau Omnes uit Eindhoven heeft een hierin een belangrijke rol gespeeld. Momenteel vervullen deze betrokken partijen een ambassadeursrol voor de stichting.”

Aan uw zijde bespaart u op reclame-, promotie- en representatiekosten. U krijgt via deelname rechtstreeks toegang tot uw potentiële cliënten.

### **Reputatie (profiel) opbouw**

Ook op internet moet u geen wonderen verwachten. Reputatie en sympathie worden door deelname geleidelijk opgebouwd. Alle vragen en antwoorden worden in een database bewaard en ook Google kent daarvoor een schijnbaar oneindig geheugen. Na verloop van tijd zult u constateren dat u op internet, binnen uw rechtsgebied, een profiel hebt opgebouwd dat niet gekocht is, maar door eigen inspanning “verdiend” is. Dat gaat u merken aan de hoeveelheid zaken binnen uw praktijk.

### **Eerst geven en delen**

In marketingland is al lang bekend, dat vertrouwen en transparantie de basis zijn voor nieuwe cliënten. Hoewel dit wellicht tegenstrijdig lijkt, is het soms beter om juist geen cliënten te gaan werven met allerlei acties. Wat vertrouwen wekt en vaak beter werkt, is éérs “geven en delen” en pas later te “nemen”. Dit staat ook wel bekend als “try it before you buy it”, of ook “soft selling is hard selling”. Eigenlijk niets nieuws dus?

### **Verplicht eerst snuffelen**

Alvorens uzelf met een cliënt te verbinden middels een overeenkomst en algemene voorwaarden, is een voortraject noodzakelijk. Er moet aan elkaar “gesnuffeld” kunnen worden, voordat u wordt inschakeld als jurist. Rechtswinkel.nl biedt daartoe de mogelijkheden. In de praktijk blijkt dat de ene beantwoorde vraag leidt tot de volgende vraag. Soms zijn er wel vier vervolgvragen. Regelmatig leidt dat tot een zogenaamde “directe contact aanvraag” welke daarna niet anoniem verloopt. Buiten de site rechtswinkel.nl loopt het contact verder, via email of telefoon.

### **Geen toevoegingen, maar toch sociaal?**

U houdt van uw vakgebied. Alleen al daarom is het gewoon leuk om mensen te helpen met de vragen die zij hebben over zaken die u dagelijks oplost. Het geeft voldoening om anderen te helpen en het draagt bij tot uw plezier in het werk. Ook heeft het een sympathieke uitstraling op uw praktijk, als u bijvoorbeeld geen toevoegingen doet, maar toch “goed wilt doen”.

### **Ik heb hier geen tijd voor**

U hebt geen tijd. Lopende zaken gaan natuurlijk altijd voor, want de schoorsteen moet blijven roken. Als wij naar de tijden kijken wanneer juristen de vragen beantwoorden, dan biedt dat een gevarieerd beeld. Kennelijk wordt er gedurende de dag wel tijd voor gevonden, wellicht ter afwisseling. Ook 's-avonds en in de weekenden is er een opvallende activiteit te zien. Als een routine vraag wordt beantwoord, dan kost dan circa 2 tot 5 minuten. In een half uur tijd worden soms door dezelfde persoon 10 vragen beantwoord. Het aardige is dat als het “werk” leuk is, het niet het label “werk” heeft, maar “vrije tijd”.

**Weet wat er speelt**

Rechtswinkel.nl biedt de mogelijkheid om te zien wat er speelt bij cliënten. Het maakt actuele problemen van cliënten zichtbaar. Dit kunt u gebruiken om uw praktijk beter te laten aansluiten op de behoeften van de cliënten.

**Geen verplichting**

Het staat u vrij om al dan niet antwoorden te geven. U kunt het systeem beschouwen als iets wat u naast uw praktijk kunt doen, zonder dat u daartoe verplichtingen heeft. Wat er echter wel uit voortkomt, is dat mensen u direct kunnen gaan benaderen via telefoon of email. Deze nieuwe contacten zijn al eerder door u geholpen en daarmee is de kans groter dat zij inderdaad uw diensten willen gebruiken.

**Wel de klanten, niet de kosten**

Zelfs met beperkte middelen kunt u thans cliënten ontwikkelen. Dit is zeker handig als u wel tijd, maar niet geld in een grotere praktijk wenst te investeren.

Het mooie is dat 100% van de aandacht gaat naar de inhoud van uw initiële hulp.

Dit weerspiegelt zich in nieuwe klanten en altijd in een beter internet profiel.

Het contact met de klanten wordt niet verstoord door een uurtarief, een statig kantoorpand, de reisafstand of een drempel die secretaresses kunnen opwerpen.

**Test het nu zelf**

Wilt u ook op een nieuwe wijze verbinding krijgen met uw doelgroep?

U bent bereid tijd te investeren in de ontwikkeling van uw persoonlijke profiel?

Maak uw profiel aan op [www.rechtswinkel.nl](http://www.rechtswinkel.nl)