

Inhalt

Einleitung	5
So holen Sie das Maximum aus diesem Handbuch heraus	15
TEIL I: Schärfer als die Konkurrenz – Wie Sie Ihre Expertenmarke aufbauen	17
Werden Sie zum Marketing-Profi in eigener Sache	19
Selbstmarketing ohne Marketingabteilung	22
Fortschritt ist wichtiger als Perfektion	23
Drei Fragen an Norbert Wess	25
Positionierung – Bringen Sie Ihre einzigartige Expertise auf den Punkt	29
Definieren Sie Ihre Zielgruppe	30
SWOT-Analyse: Vor dem Bootcamp	31
Alleinstellungsmerkmal und Nutzenversprechen	35
Case Study: Clarissa Rayward (Australien)	37
Der Vergleich macht sicher	40
Definieren Sie Ihre USP	41
UVP: V wie Value	43
Expertise in Botschaften verpacken	44
Praxisbeispiele	44
Drei Fragen an Katja Dunkel	48
Ich bin (k)eine Marke – Verpacken Sie Ihre Expertise	51
Expertenmarke als Verkaufsargument	52
Kennen, Mögen, Vertrauen: Mandat	53
Schwenken Sie Ihre Fahne	55
Entwickeln Sie Ihre Expertenmarke	56

Expertenmarke up-to-date halten	58
Mandate oder Meinung	60
Zusammenfassung	61
Drei Fragen an Dominik Leiter	63
Herzstück des Selbstmarketings: Ihre Biografie	67
Dos & Don'ts: Biografie mit Wow-Faktor	69
Selbstmarketing für Lawpreneure & Creatorneys	71
Tue Spannendes und rede darüber	72
Neue Zielgruppen ansprechen	72
Genießen statt schaffen	73
Drei Fragen an Katharina Bisset	74
TEIL II: So machen Sie Ihre Expertenmarke sichtbar – Von Presse bis Social Media	77
So kommen Sie in die Medien – Presse erzeugt Presse	79
Die richtigen Medien auswählen	80
Was Medien wollen	81
Bevor Sie loslegen	81
Pitch mit Aufhänger: Ihr Eintrittsticket in die Medien	82
Über den richtigen Zeitpunkt	83
Ihr Medienverteiler	85
Medienarbeit ist nicht gleich Werbung	87
Was tun, wenn Meldungen falsch sind?	87
Checkliste: Mehr rausholen aus Ihrem Content	87
Spickzettel für die klassische Medienarbeit	88
Fazit	89
Ins Rampenlicht trotz Schweigepflicht: Insidertipps von Christine Kary – Rechtsredakteurin bei der Tageszeitung „Die Presse“ (Wien)	90
Dos & Don'ts der Medienarbeit	91
Texter-Knigge für Anwälte: Schreiben, um gelesen zu werden	92
Drei Fragen an Ehssan Khazaeli	94

Events: Die Bühne für Ihre neue Bella Figura	97
Events in Ihrer Kanzlei	97
Auf fremden Bühnen tanzen	98
Netzwerken bei Events	99
Veranstaltung für Social Media nutzen	100
Bezahlen, um vorzutragen: Pay to play und Sponsoring	101
Mehr aus virtuellen Bühnen herausholen	103
Exkurs: Die Kunst des Auftritts	104
Content-Power – Selbstmarketing auf Social Media	111
Social-Media-Netzwerke sind wie eine Party	112
Worüber posten?	113
4xE-Erfolgsformel für Content	114
Teaser: Appetit machen mit dem ersten Satz	118
Kommentieren statt selbst zu schreiben	119
Kein Nice to have: Ihr Foto	119
Die richtige Plattform auswählen	119
Woher die Zeit nehmen?	121
Übersicht der Social-Media-Plattformen	121
Drei Fragen an Patrick Onyemaechi Kainz	127
Ihre Googleability zählt	131
Was Sie über Anwaltsverzeichnisse wissen sollten	131
Was Sie über SEO (Search Engine Optimisation) wissen sollten	132
Was Sie über Keywords wissen sollten	132
SEO-Tipps, damit Ihr Content bei Ihrer Zielgruppe landet	133
TEIL III: Expertise sucht Mandat:	
Von Social Selling bis Networking	135
Social Selling: Posten Sie sich zu Mandaten auf LinkedIn	137
LinkedIn: Alleskönner für die Rechtsbranche	138
LinkedIn als Business-Development-Turbo	139

Das LinkedIn-Fitnessprogramm	150
Drei Fragen an Annegret Petersen	151
Akquise, oder: Ran an die Mandate!	155
K.O. durch Status quo	156
Mandat zu vergeben: Veni, vidi, vici?	157
Traummandat vergeben – aber nichts hält ewig	157
Beziehungspflege ist Business Development	159
Drei Fragen an Christof Strasser	161
Networking: Die Kunst der Beziehungen	165
Fischen, wo die Fische sind	166
Kriterien für die Auswahl von Netzwerken	166
Mindset – Auf die Einstellung kommt es an	167
Teilnehmen ist nicht genug	168
Gar nicht so klein: Small Talk	169
Dos und Don'ts des Small Talks	171
Reality-Check	172
Einfaches Mitglied oder engagierte Mitarbeit?	172
An der Beziehung arbeiten	172
Geben und Nehmen	174
Organisieren Sie Ihr eigenes Netzwerk	174
Zur Erinnerung	175
Drei Fragen an Nadja Harraschain	176
Kooperieren – statt einsames Wolfsgeheul	183
Ihr eigener Marketing-Buddy	183
Märkte & Mandate – Legen Sie Ziele fest	185
Dos Marketing-Buddy	186
Zur Erinnerung	187
Ohne Krawatte – Sichtbar als Expertin in der Männerdomäne ...	189
Sinn oder Unsinn von Frauennetzwerken	189
Rote Karte für Selbstzweifel!	191

Ihr Power-Auftritt: Dress for Success	192
Drei Fragen an Hülya Dalkilic	194
Drei Fragen an Therese Frank	197
Kleiner Knigge für Karriere & Kanzlei Gründung	201
Zukunftsplanung	201
Revue passieren lassen für die Standortbestimmung	202
Heben Sie Ihre eigene Schatzkiste	203
Päppeln Sie Ihre Online-Profile auf	203
Beziehungen sind Gold	204
Was Sie als Solo-Einheit brauchen	204
Drei Fragen an Şölen Izmirlı	206
Exkurs: Directories und Rankings	209
Über die Recherche-Teams	211
Rankings und Ihr Selbstmarketing	211
20 Fitness-Impulse für Ihr Selbstmarketing	213
TEIL IV	215
Die Autorin	217