

ÉTUDE DE CAS

Développement de la stratégie de marque du cabinet juridique LEXTAL sur LinkedIn

La présente étude de cas souligne la manière dont la publication de contenu de haute qualité sur LinkedIn a permis d'accroître la visibilité de LEXTAL et de renforcer l'image de marque et la réputation du cabinet.



Client

LEXTAL est un cabinet d'avocats panbaltique prospère. Il a sollicité l'aide de B2B Growth afin d'accroître la présence de son cabinet sur LinkedIn et de renforcer son image de marque, grâce à la création de contenu et à une refonte de son profil personnel.

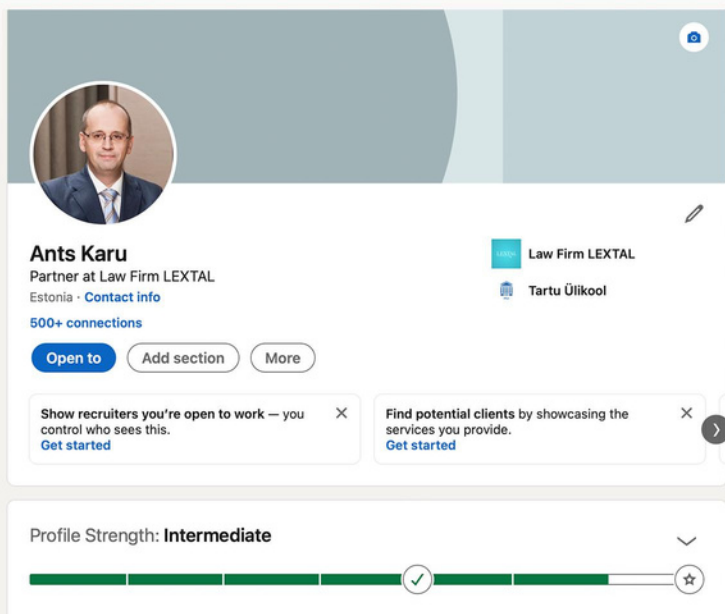
Défi

Le principal objectif de LEXTAL consistait à accroître la notoriété de sa marque afin de gagner la confiance de ses clients potentiels. Le cabinet avait déjà conscience de la valeur de LinkedIn en tant que plateforme de développement de marque professionnelle, mais souhaitait également en profiter pour faire découvrir à ses lecteurs son domaine d'activité.

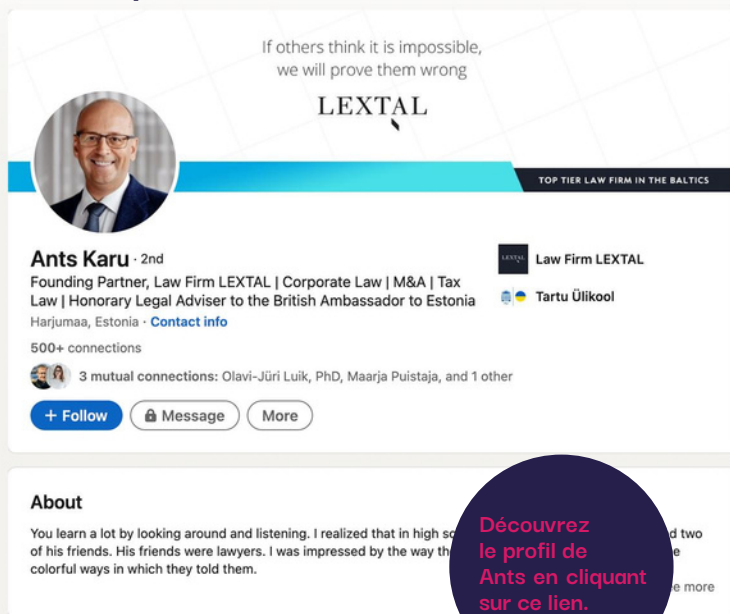
Solution

La première étape pour développer votre marque repose sur l'homogénéité et la cohérence. Nous avons donc entrepris de modifier le profil de l'entreprise, ainsi que les profils personnels de plus de dix avocats et autres employés fondamentaux. Nous avons converti des profils dénués d'image de marque ou de contenu stratégique en profils LinkedIn Expert absolu, clairs et convaincants. En d'autres termes, nous avons rédigé chaque profil individuel en fonction du public cible afin de garantir que les visiteurs du profil y trouvent leur compte.

Avant



Après



Découvrez le profil de Ants en cliquant sur ce lien.

Après avoir procédé à une actualisation des profils, nous avons procédé à la publication de 2 à 3 messages hebdomadaires, essentiellement en anglais. Nous avons appliqué nos connaissances de l'algorithme de LinkedIn et avons impliqué l'ensemble des employés actifs sur LinkedIn en les incitant à formuler des commentaires. La participation des employés aux publications et aux commentaires permet d'augmenter le nombre de vues et d'instaurer un climat de confiance, ce qui renforce la notoriété de l'entreprise grâce à une exposition accrue au sein de la communauté LinkedIn.

Résultats

Nous avons commencé à diffuser des publications de manière régulière en octobre 2021, et en un seul mois, le contenu de LEXTAL a obtenu plus de vues, de commentaires et de réactions qu'au cours des huit mois précédents. Nous avons en outre plus que doublé le nombre de clics sur les publications.

Vous trouverez ci-après quelques exemples de nos publications.

Law Firm LEXTAL
522 followers

It's no secret that becoming a lawyer requires years and years of schooling. But it's not just academics that are needed. Mastering the following skills sets most **#lawyers** apart from others.

- 1. Communication Skills**
Lawyers must express themselves clearly and confidently. The art of persuasion is key. They need to adapt their language to their audience; sometimes authoritative, other times empathetic. Their writing must be organized, concise, and logical while drafting legal texts. Further, active listening builds trust with clients.
- 2. People Skills**
Lawyers work with people throughout the day. They must develop and maintain positive and professional relationships with clients, judges and colleagues. Their most important relationship is with clients. Listening to understand client issues and explaining matters in ways that clients understand is crucial.
- 3. Attention to Detail**
Combing through documents helps them spot evidence or inconsistencies that may influence the direction of a case. Accuracy and precision while writing legal documents prevent costly errors. In verbal exchanges, lawyers must probe, analyze and clarify to argue their case from all angles.
- 4. Commercial Awareness**
Commercial awareness means being knowledgeable about the latest developments in local and national **#law**, current affairs and developments in the business world. Lawyers must be rainmakers while marketing their services to potential clients and maintain professionally engaging relationships with current clients.
- 5. Research**
Research skills include reading large amounts of text quickly and accurately; analyzing facts and figures; and synthesizing information so that it can be used later in document writing or in court. Research skills are required for background work on cases, drafting legal documents and providing precise advice.

Successful lawyers tend to have expertise in these five skills. Not there yet? No worries. Expertise comes with time and persistence.

#communication #personaldevelopment

Link to post

Law Firm LEXTAL
522 followers

LEXTAL was awarded decorations and diamonds! 🏆💎

LEXTAL's partner and attorney-at-law **Urmas Ustav** was awarded the **Estonian Bar Association's** highest recognition, the Order of Merit. LEXTAL's attorney-at-law and arguably the best family **#law** attorney in Estonia, **Katrin Orav**, was recognized with the title "The Bar Association's Diamond"!

👉 Urmas Ustav emphasized that working for an organization that unites colleagues cannot be forced. "It either comes from within, or it doesn't," he explained. "For me, 20 years of working on the bar exams and the Admissions and Aptitude Assessment Committee have provided plenty of memorable encounters with bright young colleagues and continuous training to keep up with my peers."

👉 Katrin Orav thanks the Estonian Union for Child Welfare for nominating her and the Estonian Bar Association for the recognition! A piece of this diamond belongs to everyone in the "Good Advice for Families with Children" project, who has contributed their time and energy over the years.

It is an honor and a great pleasure to have colleagues whose dedication stands out and who have done much more for the Estonian society than is typically expected of a member of the Bar Association. This dedication is confirmed by the fact that LEXTAL won two out of the five awards! 🏆💎

55
15 comments · 1 share

Reactions
+47

Like Comment Share Send

Add a comment...

Most relevant

Link to post

Grâce à notre coopération et au respect de l'algorithme de LinkedIn, les publications de LEXTAL bénéficient désormais d'un plus grand nombre de vues, leur compte enregistre un flux plus régulier de nouveaux abonnés et leurs employés disposent des outils nécessaires pour développer une marque personnelle percutante.

**Augmentation de 383 %
de la portée des
publications**



**Augmentation de 38 %
du nombre de nouveaux
abonnés**



En résumé, LEXTAL se distingue désormais de ses concurrents, et les clients et partenaires s'intéressent aux activités de l'entreprise sur LinkedIn.

Résumé

Qu'en pense LEXTAL ?

Après quelques mois de création régulière de contenu, nous avons recueilli des commentaires positifs de la part de nos clients, qui étaient curieux de savoir comment nous avons réussi à exploiter LinkedIn de manière aussi performante. En participant moi-même plus activement à la plateforme, mon profil a enregistré un plus grand nombre de visites, d'anciennes relations du monde entier reprennent contact avec moi et je reçois de nombreuses informations précieuses sur LinkedIn.

Tout cabinet d'avocats qui souhaite développer ses ventes en valorisant la marque personnelle de ses employés doit mesurer le potentiel qu'offre LinkedIn.



Kertu Irves

responsable marketing du cabinet juridique LEXTAL



À propos de nous

Chez B2B Growth, nous sommes une équipe diversifiée, issue de différentes régions du monde et possédant une grande variété d'expériences personnelles. Mais notre état d'esprit est commun - nous souhaitons mettre à profit nos connaissances et nos expériences afin d'aider d'autres entreprises à se développer, ce qui nous permettrait de grandir avec elles. Chaque membre de l'équipe apporte son savoir-faire spécifique afin de renforcer notre passion commune pour le partage des meilleures pratiques.

Si vous souhaitez obtenir de tels résultats, contactez-nous !

✉ mariliis@b2bgrowth.fr

☎ [+33 7 50 32 23 83](tel:+33750322383)

in [LinkedIn](#)