НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

Евгения Червец, управляющий партнер юридической фирмы Chervets.Partners и основатель делового сообщества Soft Law, – о трендах в коммуникации бизнеса со своими клиентами.



В сентябре случился «девятый вал» деловых мероприятий. В каждой отрасли они свои. Вот лишь крупные деловые события в моем календаре: Legal Business Forum (Москва), Форум Юга России (Сочи), Узбекская арбитражная неделя (Ташкент), III этап Чемпионата бизнес-клубов по парусному спорту (Москва), Construction Summit ICC Russia (Москва), Юридический форум мастеров (Воронеж), Federal Legal Forum FCongress (Москва), Казанский международный юридический форум (Казань).

Форумы, повторяясь из года в год примерно в одно и то же время, определяют наш календарь. С их учетом мы планируем отпуска и бюджеты, заранее договариваемся о встречах с интересующими людьми, обновляем сайты и визитки, издаем книги и альманахи.

Что значат для деловой среды такие очные мероприятия? Слово «очные» – подчеркнуть: приглашений на онлайн-форматы я давно не получала. Во-первых, это площадки для продаж. Сделки редко заключаются непосредственно на мероприятиях, но небольшие разговоры на ногах становятся первым шагом к отдельным встречам и предметному обсуждению. А как известно, если с клиентом удается сделать встречу, то в 30% случаев сделка заключается. Во-вторых, форумы – это воронка новых контактов. Как еще за один день пополнить свой список несколькими десятками контактов, а если вы организатор – то и сотнями? В-третьих, в B2B сегменте не работают онлайн-продажи. Выпить чая, посмотреть в глаза, ударить по рукам – все это и сегодня является необходимым условием построения деловых отношений.

Есть разные, даже полярные мнения относительно эффективности мероприятий как маркетингового инструмента. Результаты, как и исходные возможности, у каждого свои. Присутствуя на одной дискуссии, кто-то заскучает, а кто-то услышит новые идеи и сделает заметки, которые позже превратит в реальные проекты. Много зависит от настроя и подготовки. У меня богатый опыт, связанный с мероприятиями. В них я участвую со студенчества. И с того же времени создаю их сама. Калейдоскоп форматов, тем, партнеров, локаций, технологий. Некоторые проекты стали для меня судьбоносными – значительно повлияли на карьеру, понимание профессии и место в ней. Например, такую роль в моей жизни сыграла Юридическая неделя на Урале. В октябре она пройдет в Екатеринбурге уже в 16-й раз. Я начала в ней участвовать в 2013-м: вместе с командой мы организовали большую, из нескольких сессий, конференцию по банкротству. После нее в экспертном смысле я проснулась другим человеком. Нужно ли инвестировать ресурсы – время и деньги – в мероприятия? Мой ответ такой: если вы можете развивать бизнес без этого, то не стоит. Ключевое слово – «если».

Насмотренность позволяет замечать тренды. Этой осенью в отношении мероприятий я бы отметила акцент на культуру и стремление сделать деловые мероприятия более личными. Фирмы приглашали гостей не обсудить очередную законодательную новеллу или изменение судебной практики, а поздравить с днем рождения одного из партнеров. Предварительно около ста сверхзанятых людей в специальном чате выбирали подарок и готовили сюрприз имениннику. В прошлом году фирмы заявляли о себе конференцией, в этом – вечеринкой. Хорошо угостить недостаточно. Конкуренция за клиентов пролегает на уровне концепций мероприятий: джаз с видом на Кремль, выступление звезды в исторических интерьерах, экскурсия по памятнику советского конструктивизма, вечер в музее.

Тренды проходят, но для нас – в Chervets.Partners – неформальный подход к делу, личная вовлеченность и творческое начало являются базовыми ценностями, характеризующими стиль нашей работы.

Корпоративная культура фирмы есть сумма поведения партнеров, а бренд команды формирует репутация ее членов. Отсюда архитектура офиса, при которой партнер всегда виден и доступен, общие собрания и совместные ужины. В телеграм-канале Chervets.Partners чередуем экспертную аналитику и заметки из путешествий. Идея «человека вне футляра» проведена на сайте. Благодаря мастерству фотографа Дмитрия Булина, в том числе его особой манере съемки, а также инновационной технике верстки сайта, нам удалось поместить «под» деловые портреты кадры, отражающие второе «я» членов команды.

Мы хотим, чтобы клиенты знали нас не только как профессионалов, но и как разносторонних людей, имеющих интересы за рамками работы. Сделки заключаются не между компаниями, а между людьми.

Искусство – вдохновение и важная часть нашей жизни. В окружении Chervets.Partners присутствуют художники – резиденты галереи Triptych и студенты факультета дизайна РАНХиГС. Отношения взаимны: юристы поддерживают авторов в части защиты их прав перед коллекционерами, галереями, издателями, а художники обеспечивают нашей деятельности, даже рутине, высочайший уровень эстетики. От дизайна сайта фирмы до мероприятий – во всем большая доля искусства. Так, в этом году мы реализуем два уникальных арт-проекта. Первый – серия выставок современных художников в стенах офиса Chervets.Partners. Экспозиция под названием «Субъект» открылась в сентябре и доступна для клиентов и друзей фирмы в течение всей осени. Второй проект – передвижная коллекция портретов из альманаха Soft Law. Фотографии известных юристов уже украсили Узбекскую арбитражную неделю и Federal Legal Forum FCongress. В октябре их увидят в Екатеринбурге – на мероприятии Юридической недели в Уральской Торгово-промышленной палате.



«Alter Ego». Юлия Синицына, партнер практики «Интеллектуальная собственность и информационные технологии» Chervets.Partners

Юрбиз, как любой иной, требует креативности. Мы к этому готовы! Для дела способны стать немного художниками. В октябре, в преддверии премии Best IP Practices от Право.ru участвуем в вернисаже художественных работ юристов. Команду Chervets.Partners представляет Юлия Синицына, партнер практики «Интеллектуальная собственность и информационные технологии». Ее живописная работа «Alter Ego» отражает идею о том, что все люди носят маски, играют роль, скрывая от окружающих свои истинные чувства и мысли. «Маски могут быть яркими и красочными, либо темными и загадочными. Это способ защиты или маскировки, а еще – самовыражения и самоидентификации. В любом случае за каждой маской скрывается уникальный и сложный человеческий внутренний мир», – описывает свой замысел Юлия.

Тренды деловой коммуникации оказались не новы. В них суть: наша профессия – искусство, в центре которого всегда человек. Границы между разными сферами жизни размываются – востребованы межотраслевые коллаборации. Именно они открывают новые горизонты и приводят к устойчивым решениям.

CHERVETS PARTNERS
chervets.partners
info@chervets.partners
Москва, Благовещенский переулок 3, строение 1
Юридическая фирма, сочетающая современные подходы и традиции профессии.
РЕКЛАМА