

# 收购律师事务所与新注册律师事务所哪个更具优势

产品名称	收购律师事务所与新注册律师事务所哪个更具优势
公司名称	京远快政（北京）企业服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市东城区大经厂胡同55号11幢103-41室（注册地址）
联系电话	13261869798 18210984655

## 产品详情

# 收购律师事务所有什么优势吗还是新设立好

收购律师事务所有什么优势：1、成立已有时日，可以告知客户这家公司资历颇深，相对来说给自己的信誉度增加了一分。2、办理时间快，12个工作日之内即办完所有手续(而新注册现在需要15 - 22 个工作日)。看了上述的内容，想必大家对律师事务所已经有一定的了解了。与其注册一家律师事务所还不如收购一家，我手中就有一家现成的律师事务所可以转让给您，公司特别干净，账目清晰，没有任何的不良记录。

北京的律师事务所，一般个人律师事务所比较不好变更，所以价格会相对合伙律师事务所便宜，北京合伙律师事务所转让价格不一样，不同的所价格不一样，合伙律师事务所需要有3个3年以上持证律师一个主任和两个合伙人收购律所需要明确的几个问题1、转让后主任是否继续留在该所？如主任收入所占比例高，且不留在该所，其他合伙人短期内是否有转所的可能？2、原所的管理方式是什么？除主任亲自管理外，日常事务由谁处理？是否有被投诉和被处罚情况？3、是否有未收回钱款？是否有拖欠律师提成情况？是否有欠交费用等？4、律师业务提成比例？所里名下有车吗？如有，车辆如何处理？5、从新主任调入到办理合伙人入伙、负责人变更需要一段时间，期间主任是否可以继续挂名？不能挂名的情况下这段时间的主任问题如何解决？6、该所的财务人员与所里签订了多长时间的合同？什么时候到期？接手时是否能够解除其合同？接手后想重新更换。7、除行政人员外，挂靠交纳社保人员是否与所里签订有挂靠合同？如没有签订，要负责配合签订。8、房屋租赁合同租金及期限？交费方式？

律师事务所合伙人退伙，应当向任所地区县司法局提供下列材料：1、退伙申请书；2、合伙人会议决议；3、拟退伙合伙人与律师事务所就财务、业务，执业风险责任已做合理安排的证明。

所谓律所的人脉，应该是指：1.律所自身拥有的人才；2.律所的客户；3.律所在行业上下游的人脉资源；律所作为一个资源整合的平台，人才、客户、上下游人脉资源在这里整合和沉淀，以我们所为例，通过大数据平台沉淀用户大数据、同时接入律师资源、打通上下游人脉关系，将法律咨询服务实现精准匹配，打造用户-律师-上下游的人脉铁三角模式，实现1+1+1>3。至于人脉能给律所带来什么？律所业务的基础更多依赖于人脉，一家律所沉淀了大体量、高质量的人脉，它的业务发展必定非常迅速，此外人脉所带来的聚变效应对于律所的商业发展有很大助推作用。

所谓律所的人脉，应该是指：1.律所自身拥有的人才；2.律所的客户；3.律所在行业上下游的人脉资源；律所作为一个资源整合的平台，人才、客户、上下游人脉资源在这里整合和沉淀，以我们所为例，通过大数据平台沉淀用户大数据、同时接入律师资源、打通上下游人脉关系，将法律咨询服务实现精准匹配，打造用户-律师-上下游的人脉铁三角模式，实现1+1+1>3。至于人脉能给律所带来什么？律所业务的基础更多依赖于人脉，一家律所沉淀了大体量、高质量的人脉，它的业务发展必定非常迅速，此外人脉所带来的聚变效应对于律所的商业发展有很大助推作用。

律所很重要的一个核心竞争力是市场推广能力，现代社会信息爆炸，凭借老一套的传统思想“酒香不怕巷子深”已经不能完全适应这个时代快速的步伐了。律所不仅要“酒香”，还要告诉别人你在“巷子里”。推广能力强大的律所，能够快速推进法律服务商业生态的推广落地。

虽然作为一个律师事务所需要有为人民服务的使命，但同时作为一个盈利性单位、一个企业，律所总得有流量、有案源、有社会关注度，起码自己饿也要让所里的律师和合伙人有饭吃啊。现在时代变了，在街上推销、发传单、办社区讲座已经不足以捕捉流动性过强的流量，以往的流量都被信息化时代稀释，特别要关注移动互联网时代的用户量级及转化价值。说说我们自己吧，天穗律所今年积极布局小程序流量入口，前后做了“在线律师法律咨询”和“法律咨询pro”两款在线法律咨询小程序，现在还在筹备其他法律方面的小程序。看中的就是法律服务用户在移动互联网端呈现出的指数级增长趋势，且用户转化率极高，能为律所提供极大的业务价值变现，甚至可以改变传统法律服务的商业生态布局。