

律师事务所转让北京律师事务所，小梁财税

产品名称	律师事务所转让北京律师事务所，小梁财税
公司名称	北京中鹏致远企业管理咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区东三环中路39号院24号楼5层A-0602
联系电话	13269696191 13269696191

产品详情

转让律师事务所，北京的，需要联系我

买方市场就不一样了，首先的变化体现在案源开发方式上。

以往的案源开发方式更多坐店等客，即使是“出门”更多也是应各户的邀请。

这种方式我们曾经打过比方，很像“钓鱼”：找一个鱼多的地方下吊杆，而后就等着，鱼上钩了放到盆里，再下杆继续钓第二条、第二条。

之前的几年，鱼是蛮多的，钓的人不多，这样即便是勾下来，每个人也能钓到一些。当然钓多钓少就有你下杆的地方和准备的饵料以及钓鱼的技术了，有时候也看运气。

比如，有人是在资本市场下杆，钓到的多是并购、IPO这类“大鱼”；有人是在追交、婚姻家事领域下杆，虽然鱼不大，但量有了，多钓几条也够生活了。

但问题在于，现在的鱼没增加多少，钓鱼的人增加了，法律科技公司、法律营销公司、智能法律技术、四大会计机构、公共法律服务都来“钓鱼”，开始挤占律师“商业法律服务”的市场。

钓鱼的人多了，鱼被谁家钓到还真说不得了。

这个时候，有一些律师觉得原来钓鱼的方式不行了，能不能换一种方式，挖一个鱼塘，自己养鱼呢？

思路没有问题，这也是我们现在在做的事情，但关键在于“挖一个鱼塘是需要时间的”，挖好鱼塘把鱼吸引过来，然后投饵、换水、清淤，都有一个过程。

不像钓鱼那样，钓上来就能吃现成的。养鱼得有一定的投资、得花一定的时间、得做好不少的事情，更重要的是这是一个有过程的事情，不是一个做了就能吃现成的过程。

但部分律师来说，这个过程不好，不如钓鱼来得更直接。既然养鱼这么费事，那还是回去钓鱼吧！虽然钓鱼的人多了，但谁知道什么时候鱼才能被钓完，说不定等退休了，还能搬个小板凳再钓几条。

两种不同的案源开发模式，把律师分成了两拨：一拨还在钓鱼，坐等客户上门；一拨开始养鱼，直接跑向市场，做市场化案源开发。

当然，哪个好哪个不好，短期内也看不出来，也许5年、10年之后，养鱼的话会有一个入渔场，不用再到处换地方钓鱼了。