

LEGAL MARKETING

MAAK JOUW JURIDISCHE DOCUMENTEN EN PROCESSEN
KLANTVRIENDELIJK ÉN EFFICIENT.



Wat jij ontdekt in deze Whitepaper...

Inhoud & intro	01 - 03
Onze diensten	04 - 05
Onze kernwaarden	06
Legal Marketing Stappenplan	07
10 tips: om zelf aan de slag te gaan	08 - 09
Meer weten?	10



Waarom Legal Marketing?

Iedere onderneming heeft te maken met juridische documenten en werkprocessen. Of het nu gaat om het voldoen aan wet- en regelgeving, het sluiten van contracten of het afhandelen van klachten en geschillen. Deze juridische zaken zijn noodzakelijk, maar zijn tijdrovend, complex, foutgevoelig en gaan ten koste van andere bedrijfsbelangen. Met Legal Marketing maak je juridische documenten en werkprocessen gebruiksvriendelijk en pas je er marketingstrategieën op toe.

Zo zorg je ervoor dat jouw zaken juridisch goed geregeld zijn en eenvoudig voor iedereen die met jouw organisatie te maken heeft. Daarmee verminder je fouten en risico's, verlaag je kosten, versterk je jouw merk en verbeter je de tevredenheid van klanten, werknemers en iedere andere partij die met jouw organisatie in aanraking komt.

Onze Diensten.

**In een
notendop:**

Tieman helpt je voldoen aan wet- en regelgeving en maakt jouw juridische documenten en werkprocessen zo simpel mogelijk. Jouw juridische zaken klantvriendelijk, efficiënt én merkconsistent regelen, geeft je veel voordelen.



Arjon Tieman - bestuurder

"Lage juridische drempels worden snel genomen."

Tieman helpt jouw organisatie niet alleen om te voldoen aan wet- en regelgeving (compliance), maar ook om haar juridische processen en documenten te optimaliseren (denk bijvoorbeeld aan contracten en juridische correspondentie). Door die processen en documenten in lijn met jouw merk te brengen en klantvriendelijk en efficiënt in te richten, verlaag je je jouw kosten, verminder je juridische risico's en fouten en verhoog je klanttevredenheid. Een win-win-win-win dus!

Drie keer is Scheepsrecht.



Compliance

Tieman helpt jouw organisatie met het naleven van wet- en regelgeving. Bijvoorbeeld op het gebied van privacy (AVG), Artificial Intelligence (AI-act) en online verkoop (koop op afstand). Zo worden juridische risico's verminderd en boetes voorkomen.



Legal Marketing

Tieman helpt jouw organisatie om haar juridische documenten en processen in lijn te brengen met jouw merk en om deze gebruiksvriendelijk en efficiënt te maken. Daarmee bespaar je kosten en verhoog je jouw inkomsten.



Training

Tieman geeft jou en jouw medewerkers de kennis en vaardigheden die nodig zijn om te voldoen aan wet- en regelgeving en om het beste te halen uit legal marketing. Een optimaal resultaat behaal je immers alleen met een team dat is klaargestoomd voor de uitdagingen van jouw organisatie.

Onze Kernwaarden.



DESKUNDIG

“Als je het niet eenvoudig kunt uitleggen, begrijp je het niet goed genoeg.”

- Albert Einstein

Voor goede legal marketing is kennis nodig van het juridisch vakgebied én van marketing. De legal marketeers van Tieman beschikken over specialistische juridische kennis en hebben verstand van marketing. Daarmee helpen we jouw organisatie graag verder op een manier die iedereen begrijpt!

CREATIEF

“Creativiteit is gewoon het verbinden van dingen.”

- Steve Jobs

De specialisten van Tieman combineren niet alleen juridische kennis met marketing, maar gaan verder dan dat. Wij geven jouw organisatie dat beetje extra dat nodig is om zich te onderscheiden van de concurrent. Creativiteit is dus méér dan alleen het verbinden van dingen. Sorry, Steve.

BETROUWBAAR

“Kwaliteit betekent dat je het goed doet, zelfs wanneer niemand kijkt.”

- Henry Ford

Bij Tieman begrijpen we dat jij je wilt concentreren op het helpen van klanten en de groei van jouw organisatie, zonder je constant zorgen te maken over de juridische zaken. Wij nemen die zorg van je over. Dan kun jij je met een gerust hart bezighouden met andere belangrijke taken.

Legal Marketing Stappenplan.



Stap 1: Jouw merk en doelgroep

Bepaal jouw merkidentiteit en doelgroep. Bepaal hoe jouw doelgroep aangesproken wil worden en via welke kanalen.



Stap 2: De reis van jouw klant

Breng de reis die een klant van jouw organisatie maakt in kaart. Begin op het moment dat de klant jouw organisatie leert kennen en eindig met het laatste contactmoment. Markeer vervolgens de momenten waarop juridische processen invloed hebben en noteer de knelpunten die de klant of jouw organisatie daarbij tegenkomt.



Stap 3: Processen verbeteren

Richt jouw juridische processen opnieuw in en verhelp daarbij de knelpunten die je in stap 2 hebt opgeschreven. In deze processtap kun je vaak een efficiëntieslag slaan. Door delen van het proces te stroomlijnen en automatiseren kun je tijd en kosten besparen én de klantbeleving verbeteren.



Stap 4: Document- en herschrijven

Herschrijf de juridische documenten die jouw klant tijdens zijn 'reis' tegenkomt. Gebruik daarvoor eenvoudige taal die aansluit op de merkidentiteit en doelgroep die je in stap 1 hebt bepaald.



Stap 5: Implementeren

Gebruik de nieuwe processen en documenten en geef heldere instructies aan jouw medewerkers. Met legal marketing behaal je alleen een optimaal resultaat als de mensen in jouw team weten wat ze te doen staat.

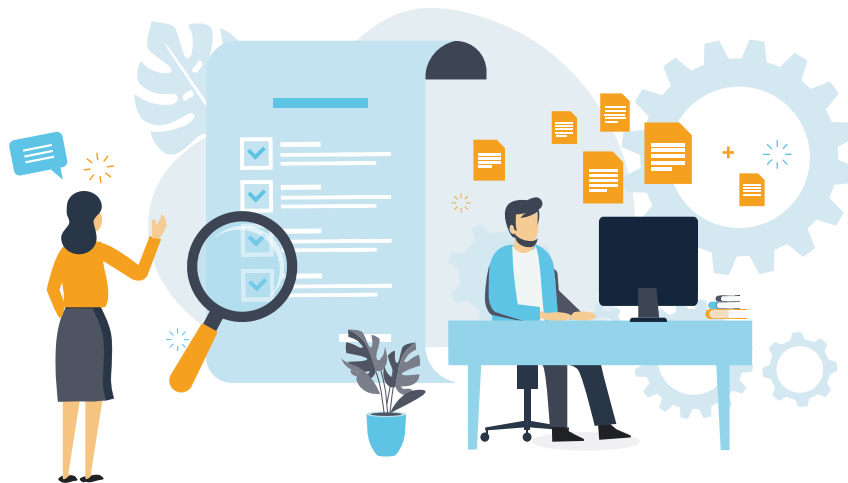


Stap 6: Vraag om hulp!

Legal marketing is moeilijk. Als je er even niet uit komt, helpen de specialisten van Tieman je graag verder. Twijfel niet om contact met ons op te nemen.

10 Tips.

Om zélf aan de slag te gaan met jouw contracten.



Hieronder vind je 10 tips voor het verbeteren van jouw juridische documenten. Ga er gerust mee aan de slag. Mocht je hulp nodig hebben... Dan weet je ons te vinden. Je kunt altijd bellen om even te sparren, of kom langs voor een kop koffie!

Tip 1:

Gebruik eenvoudige taal (B1-niveau).

Tip 2:

Gebruik korte zinnen.

Tip 3:

Vermijd jargon. Ontkom je er niet aan? Geef dan ook een toelichting.

Tip 4:

Gebruik visuele hulpmiddelen

Diagrammen, tabellen, of icoontjes kunnen ingewikkelde informatie veel duidelijker maken.

Ook in juridische documenten kun je die hulpmiddelen gebruiken.

● Tip 5: Gebruik duidelijke koppen en subkoppen.

Dit helpt de lezer om snel belangrijke informatie te vinden. Let wel op dat kopjes invloed kunnen hebben op de juridische uitleg van een tekst.

● Tip 6: Wees concreet.

Zorg ervoor dat alle termen en clausules eenduidig en ondubbelzinnig zijn.

Tip 7: Denk vanuit de klant.

Klanten accepteren verplichtingen een stuk sneller als deze positief zijn opgeschreven. Schrijf bijvoorbeeld niet: *"Ruilen moet binnen 14 dagen"* maar: *"Niet tevreden? Geen zorgen! Je mag jouw aankoop binnen 14 dagen ruilen."*

Tip 8:

Regel geen zaken die al voor je zijn bepaald.

Veel zaken zijn al in de wet geregeld. Die hoeft je dus niet nog een keer op te nemen in jouw contract.



Tip 9: Laat jouw contract toetsen door anderen.

Zo zie je niets over het hoofd.



Tip 10: Gebruik begrippen consequent.

Spreek je in artikel 1 van een contract over de 'Klant', dan moet je diezelfde klant in artikel 2 niet opeens 'Afnemer' noemen of in artikel 3 aanduiden met 'Opdrachtgever'.

Meer weten? Bel of mail ons gerust.

Of bezoek onze website!



Tieman B.V.

Heutinkstraat 501
7535 AZ Enschede
kvk-nr. 94161348



info@tclm.nl



085 - 800 44 88



www.tclm.nl