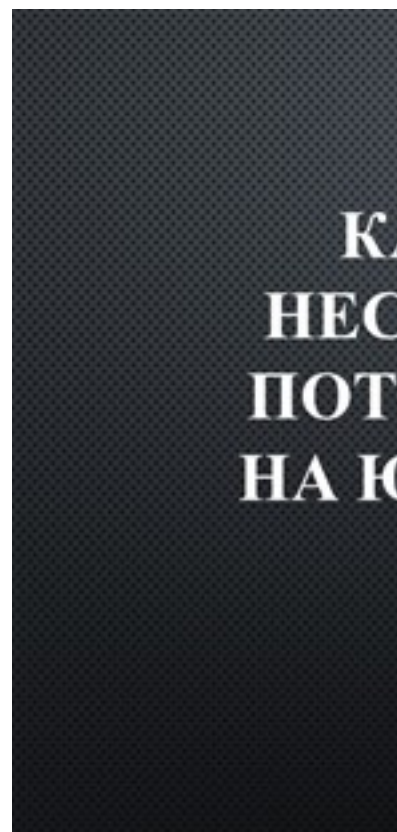


```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

Внедрите самостоятельно или при помощи сотрудников простые пошаговые инструменты курса, не требующие затрат, по принципу "скопировал - заработал".

2 модуль курса "Как юристу, адвокату начать зарабатывать на продаже юридических услуг?".

Автор курса Владимир Попов.

Что вошло в курс.

Темы курса.

- Вы получите форму секретного отчета «Каналы»
- Что такое «нескончаемый» поток клиентов для юриста и адвоката на юридические услуги? Откуда он берется?
 - Для чего Вам отчет «Каналы»? Какая основная задача при работе с отчетом?
 - Какую функцию в юридическом бизнесе нельзя отдавать сотрудникам, а нужно оставить у собственника?
 - Почему в первую очередь лучше создавать поток клиентов для юридического бизнеса именно через контекстную рекламу?
 - Чем отличается настройка контекстной рекламы, которую настраиваю для Вас я, от той, которую настраивают компании по настройке контекстной рекламы?
 - Как нужно правильно пополнять бюджет рекламной кампании при привлечении клиентов на юридические услуги? Как часто? На какие суммы? Почему именно так?
- Почему до запуска рекламы по привлечению клиентов на юридические услуги нужно пройти обучение по М1 и М2? Что это такое?
 - Во сколько раз нужно монетизировать затраты на рекламу по привлечению клиентов на юридические услуги? Почему и за счет чего? Если не получается, что нужно сделать?
 - Что такое рекламная метка? Для чего она нужна? Какие виды есть?
 - Звонок, смс, email - что это за способы? Для чего они?
 - Что и когда именно нужно делать для увеличения посетителей сайта юридической компании за счет поискового продвижения?
 - В каком случае Вы будете иметь гарантированный «нескончаемый» поток потенциальных клиентов на юридические услуги, о котором я говорю?
 - Что Вы, как собственник юридического бизнеса должны делать каждый день?
 - Что Вы, как собственник юридического бизнеса должны делать каждый месяц?
 - Имеете ли Вы права, как собственник юридического бизнеса, передавать функцию «организация потока входящих клиентов» сотруднику?
 - Какова основная задача Собственника юридического бизнеса?
 - Сколько из общего количества времени в день Вы обязаны заниматься функцией «организация потока входящих клиентов на юридические услуги»?
 - Какие 3 основные блока работы гарантируют Вам получение максимального количества прибыли в юридическом бизнесе?

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса: [Узнать подробности \(перейти на страницу курса\)](#)

Карточка курса: * Название:

Как юристу, адвокату найти клиентов на н

Автор(ы): Попов Владимир

Формат курса: Курс

Цена: 2050 руб.

Способы доставки: Скачиваемая версия.

Партнерская программа: Есть

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

Другие курсы автора(ов), издателя: Ссылки на страницы автора(ов),
издателя: Попов Владимир

```
window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```