

## «CONTENT MARKETING AND ONLINE CUSTOMER ENGAGEMENT FOR THE CYPRUS LEGAL SECTOR»

(100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής: **17 & 18/ 05/ 2022**

Τόπος Διεξαγωγής: **Λευκωσία, Ξενοδοχείο «HILTON NICOSIA»**

\*Το Ιδρυματικό μέρος του Εκπαιδευτικού Προγράμματος, το οποίο έχει διάρκεια 14 ώρες, θα διεξαχθεί σε δύο ημέρες.

ΔΗΛΩΣΗ  
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ  
ΠΑΤΗΣΤΕ ΕΔΩ

### Ανάγκη Κατάρτισης:

Βάσει τυπικών προϋποθέσεων, δεν επιτρέπεται στον κυπριακό νομικό τομέα να διαφημίζεται με κανένα τρόπο. Ως διαφήμιση ορίζεται η επί πληρωμή εμπορική προώθηση (marketing) νομικών υπηρεσιών και συγκεκριμένων δικηγορικών οίκων ή εταιρειών, περιλαμβανομένων και μεμονωμένων δικηγόρων.

Σε μια εποχή όπου το διαδικτυακό μάρκετινγκ και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην ενημέρωση του ευρέως κοινού, η γραμμή μεταξύ της διαφήμισης και της προώθησης είναι αρκετά λεπτή. Ακόμη, η Κύπρος ίσως βρίσκεται σε μειονεκτική θέση έναντι άλλων χωρών οι οποίες δεν επιβάλλουν παρόμοιους περιορισμούς.

Τα δικηγορικά γραφεία στην Κύπρο δεν δύνανται να διαφημίζουν άμεσα την ύπαρξη και τις υπηρεσίες τους σε διαφημιστικές πινακίδες, διαφημίσεις περιοδικών, διαδικτυακές διαφημίσεις ή μέσω σχετικών εργαλείων. Δύνανται να διαφημίζουν περιεχόμενο ενδιαφέροντος για το ευρύ κοινό, εφόσον αυτό δεν συνιστά την προσέλκυση πελατών. Παραδείγματος χάριν, εάν ένα δικηγορικό γραφείο συντάξει ενημερωτικό άρθρο σχετικά με τη φορολογία των εταιρειών στην Κύπρο, επιτρέπεται να το προωθεί στο διαδίκτυο, κάτι το οποίο συμβαίνει συχνά.



Στην αποτελεσματική διαδικτυακή προώθηση συμβάλλουν οι εξής πέντε μέθοδοι:

- Μάρκετινγκ περιεχομένου (Content Marketing): Δημιουργία περιεχομένου (άρθρα, ειδήσεις, οδηγοί, βιντεοσυνεντεύξεις) το οποίο προσφέρει αξία στους πελάτες και το ευρύ κοινό.
- Βελτιστοποίηση αποτελεσμάτων σε μηχανές αναζήτησης (Search Engine Optimisation – SEO): Βελτιστοποίηση περιεχομένου προκειμένου να κατατάσσεται ψηλά από τους αλγόριθμους των μηχανών αναζήτησης των Google, Bing κ.ά.
- Inbound Marketing: Μέθοδοι που αποσκοπούν στην αύξηση της επισκεψιμότητας του ιστοτόπου και άλλων διαδικτυακών καναλιών που χρησιμοποιούνται από τα δικηγορικά γραφεία.
- Τμηματοποίηση του κοινού (Audience Segmentation): Κατάταξη των πελατών, των πιθανών πελατών και των παραπεμπόντων σε χρήσιμες κατηγορίες και χάραξη στρατηγικής διανομής περιεχομένου και στρατηγικής διάδρασης / δέσμευσης με τους πελάτες (customer engagement) για κάθε τμήμα.
- Διανομή περιεχομένου (Content Distribution): Τεχνικές και εργαλεία για τη διανομή περιεχομένου, περιλαμβανομένων της διάδρασης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, των ενημερωτικών δελτίων και της επί πληρωμή διαφήμισης.

Το παρόν σεμινάριο έχει σχεδιαστεί με βάση τους πέντε πιο πάνω άξονες και σκοπό έχει την υποστήριξη των δικηγορικών γραφείων στον καθορισμό των δεοντολογικών και πρακτικών ορίων της διαδικτυακής προώθησης και της διάδρασης/δέσμευσης με τους πελάτες (customer engagement) στην πράξη, καθώς και της συμμόρφωσης με τον περιορισμό της διαφήμισης και με το σεβασμό της ιδιωτικότητας των καταναλωτών σύμφωνα με τον Γενικό Κανονισμό για την Προστασία των Δεδομένων (ΓΚΠΔ).

**Μετά την ολοκλήρωση της κατάρτισης οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:**

- κατανοούν και περιγράφουν τους νομικούς περιορισμούς και τον κώδικα ορθής πρακτικής αναφορικά με τη διαφήμιση νομικών υπηρεσιών στην Κύπρο
- περιγράφουν τις αρχές της βελτιστοποίησης αποτελεσμάτων σε μηχανές αναζήτησης (SEO) περιλαμβανομένων της βελτιστοποίησης αποτελεσμάτων σε τοπικές μηχανές αναζήτησης, της διαχείρισης λέξεων – κλειδιών, της διαχείρισης της γλώσσας html και συναφών ζητημάτων
- διατυπώνουν τις αρχές του Inbound marketing και της διανομής περιεχομένου, περιλαμβανομένου του αγωγού πωλήσεων, των επιλογών αναζήτησης, των προσκλήσεων για δράση και άλλων βασικών τεχνικών
- αναλύουν την εταιρική τους εικόνα από διαφορετικές οπτικές γωνίες, περιλαμβανομένης της οπτικής των πελατών. Αναπροσανατολισμός και διαφοροποίηση της διαδικτυακής εταιρικής τους εικόνας για πελάτες, εγχώριους και διεθνείς ανταγωνιστές
- αναπτύξουν και να διανέμουν περιεχόμενο: διαδικτυακά άρθρα, δελτία τύπου και εταιρικές αναφορές με σκοπό τη βελτίωση της διαδικτυακής διαχείρισης της εμπορικής ταυτότητας και της διάδρασης με τους πελάτες
- αντιμετωπίζουν αρνητικά στερεότυπα και να δίνουν έμφαση στην ενίσχυση των διαδικτυακών πλεονεκτημάτων
- αιτιολογούν την εφαρμογή τμηματοποίησης πελατών και διαδικτυακής διαχείρισης αφοσίωσης πελατών
- επιλέγουν τη χρήση δωρεάν διαδικτυακών εργαλείων, περιλαμβανομένων των Google Keywords, Tool Finder, Google Analytics, Mailchimp και άλλων για την διαδικτυακή διαχείριση της φήμης, της εικόνας και του περιεχομένου
- δικαιολογούν και να συμμορφώνονται με τις απαιτήσεις της προστασίας της Ιδιωτικότητας στο διαδίκτυο και του Γενικού Κανονισμού για την Προστασία των Δεδομένων
- συνεργάζονται και να αυξάνουν το βαθμό δέσμευσης του προσωπικού τους προς την κατεύθυνση αξιοποίησης της ψηφιακής τεχνολογίας

**Περιγραφή Υποψηφίων για Συμμετοχή:**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε **ιδιοκτήτες, διευθυντές, δικηγόρους, υπεύθυνους μάρκετινγκ και στρατηγικού σχεδιασμού δικηγορικών γραφείων.**

**Δομή του προγράμματος:**

Το πρόγραμμα είναι πρακτικής φύσης και περιλαμβάνει τόσο Ιδρυματική (14 ώρες) όσον και Ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση. Ο εκπαιδευτής θα πραγματοποιήσει επίσκεψη 7 ωρών σε κάθε συμμετέχουσα επιχείρηση για εξειδικευμένη επί τόπου μελέτη και συζήτηση των εφαρμογών που θα πρέπει να λάβουν χώρα στη συγκεκριμένη επιχείρηση σε σχέση με το αντικείμενο του προγράμματος.

**Για το συγκεκριμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα θα δίνονται μη πιστοποιημένες μονάδες (CPDs) από τον Παγκύπριο Δικηγορικό Σύλλογο για σκοπούς Συνεχιζόμενης Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (ΣΕΕ), σύμφωνα με τον Κανονισμό Κ.Δ.Π. 386/2017.**

**Εκπαιδευτής:**

Το εν λόγω Επιμορφωτικό πρόγραμμα θα διδάξει ο ξένος εμπειρογνώμονας κ. **Philip Ammerman**.

Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην **Αγγλική γλώσσα**, όμως συζητήσεις και παρεμβάσεις μπορούν να γίνουν και στην Ελληνική γλώσσα.

**Δικαίωμα Συμμετοχής: (€1785 + €339.15 Φ.Π.Α.)**

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ) ως πρόγραμμα ζωτικής σημασίας. **Το σεμινάριο επιχορηγείται εξ' ολοκλήρου από την ΑνΑΔ** και ως εκ τούτου **δεν** υπάρχει οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση για τις επιχειρήσεις, **εξαιρουμένου του Φ.Π.Α (€339.15).** Να σημειωθεί ότι το Φ.Π.Α. επιστρέφεται στις εταιρείες και **δεν** αποτελεί κόστος για τις επιχειρήσεις.

Πρόκειται πραγματικά για μια **ανεπανάληπτη** και **οικονομικά συμφέρουσα** ευκαιρία που προσφέρεται για αναβάθμιση των Κυπριακών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής, αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής, θα ήταν τουλάχιστο **€1785 το άτομο.**

Προτρέπονται όλες οι επιχειρήσεις όπως εκμεταλλευθούν στο έπακρο την ευκαιρία για συμμετοχή στο εν λόγω πρόγραμμα.

**Δηλώσεις Συμμετοχής:**

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **ΕΛΩ**, το αργότερο **μέχρι την Τρίτη 10 Μαΐου 2022.**

Σας ενημερώνουμε ότι τηρούνται αυστηρά όλα τα απαραίτητα μέτρα σύμφωνα με το διάταγμα του Υπουργού Υγείας ημερομηνίας 18/2/2022.

Οι παρευρισκόμενοι σε δραστηριότητες κατάρτισης καθώς και σε αξιολογήσεις επαγγελματικών προσόντων και συντελεστών παροχής κατάρτισης, απαιτείται η επίδειξη είτε ισχύοντος πιστοποιητικού ολοκληρωμένου εμβολιασμού για την ασθένεια του COVID-19, είτε ισχύοντος πιστοποιητικού ανάρρωσης από την ασθένεια του COVID-19, είτε πιστοποιητικού αρνητικής εργαστηριακής εξέτασης (PCR) ή εξέτασης ταχείας ανίχνευσης αντιγόνου για την ασθένεια του COVID-19, με τη δειγματοληψία να έχει πραγματοποιηθεί εντός 72 ωρών.

Για πρόσωπα τα οποία δεν δύνανται να εμβολιαστούν λόγω ιατρικού προβλήματος, απαιτείται η επίδειξη του ιατρικού πιστοποιητικού που εκδίδει το Υπουργείο Υγείας και η επίδειξη αρνητικής εργαστηριακής εξέτασης (PCR) ή εξέτασης ταχείας ανίχνευσης αντιγόνου για την ασθένεια του COVID-19, με τη δειγματοληψία να έχει πραγματοποιηθεί εντός επτά ημερών. Όλοι οι παρευρισκόμενοι οφείλουν να φέρουν μαζί τους δελτίο ταυτότητας ή διαβατήριο.

Υπενθυμίζεται ότι η χρήση προστατευτικής μάσκας είναι υποχρεωτική.

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινίσεις μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα. Ζωή Πιερίδου, Λειτουργό ΚΕΒΕ, στα τηλ. 22889746/ 22889840, email: [z.pieridou@ccci.org.cy](mailto:z.pieridou@ccci.org.cy).

Με εκτίμηση,  
Χρίστος Ταντελής  
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ

### ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

1. Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ
2. Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς:

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ**

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **0194-12-006537**

IBAN NO.: **CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700**

**CY25005001210001210101392401**

BIC: **BCYPCY2N**

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **121-01-013924-01**

IBAN NO.:

BIC: **HEBACY2N**

3. Μέσω της Υπηρεσίας **JCC SMART** πατώντας στον σύνδεσμο: <https://www.jccsmart.com/e-bill/32522039>

**\*Η πληρωμή με μετρητά δεν θα γίνεται αποδεκτή, σύμφωνα με τους νέους κανονισμούς της ΑνΑΔ.**

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Ακολουθεί το Αναλυτικό Πρόγραμμα του σεμιναρίου.

## ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

### Tuesday 17/05/2022 Content Marketing

08:30 – 08:45(0.25) Registration

#### 08:45 – 09:45(1.00) Rules on Advertising Legal Services

- Review of Cyprus legislation and code of conduct on legal service advertising
- Cyprus cases of advertising versus promotion: what to do / what not to do

#### 09:45 – 11:00(1.25) Principles of Online Content Marketing

- Defining the framework of online marketing and promotion
- Definition of content marketing
- Understanding customer segmentation
- Developing compelling and relevant content based on customer segmentation
- Choosing a topic / Writing the content / Choosing images / Choosing keywords
- Using social media for reputation and brand management and inbound marketing
- P2P Networks: Facebook, LinkedIn, Twitter
- Graphic and Image Networks: Pinterest, Instagram, Picasa
- Presentation and Text Sharing: Slideshare, Scribd
- Video Sharing: Youtube, Vimeo
- Google Maps and other applications
- Discussion/Question

11:00 – 11:15(0.25) COFFEE BREAK

#### 11:15 – 12:45(1.50) Content Marketing Workshop

The morning workshop focusses on defining one news item or article by each participating legal firm. These will be developed, presented and reviewed. Further work will be done during the Company Visit.

12:45 – 13:45(1.00) LUNCH

#### 13:45 – 14:45(1.00) Technical Copywriting

- Principles of search engine optimisation (SEO)
- Optimising website pages and content for search
- Using Google Analytics and Google Webmaster to understand current trends
- Using Google Adwords Keyword Tool Finder to select keywords
- Quantitative and frequency analysis of keywords in text

#### 14:45 – 15:45(1.00) Content Distribution and Marketing

- Maintaining relevance over time
- Developing an editorial calendar
- How to distribute content online
- Press Release services
- Social Media cross-posting
- Blogging and guest blogging
- Newsletters (introduction)
- Discussion/Questions

15:45 – 16:00(0.25) COFFEE BREAK

#### 16:00 – 17:15(1.25) Content Distribution Workshop

Developing a content distribution plan for each participating legal firm.

- a. Further defining online and offline customer segments
- b. Determining language and communications parameters
- c. Defining web content
- d. Writing articles and news posts
- e. Defining direct marketing
- f. Defining social media marketing
- g. Linking online and offline marketing, branding and PR
- h. Defining and measuring results

## Wednesday 18/05/2022 Engagement & Content Distribution

08:30 – 08:45(0.25) Registration

### 08:45 – 09:45(1.00) Principles of Online Customer Engagement

- The legal brand, online brand value and brand promise
- Online differentiation and specialisation
- Online branding and online public relations
- Online KYC, AML and other due diligence requirements for lawyers and their clients

### 09:45 – 11:00(1.25) Principles of Newsletter Marketing

- Developing a customer database
- Segmenting customers online and offline
- Managing customer data on Mailchimp
- Gaining permission to market
- Complying with GDPR
- Using Mailchimp with custom fields, tags and segments
- Integrating Mailchimp with your newsletter signup forms on your website
- Developing templates
- Developing campaigns
- Monitoring results
- Discussion/Questions

11:00 – 11:15(0.25) COFFEE BREAK

### 11:15 – 12:45(1.50) Newsletter Workshop

The workshop will support each legal firm in setting up a free Mailchimp account, develop a customer database with custom fields, segments and tags, and upload sample customer information. This will then be continued in the Company Visit.

12:45 – 13:45(1.00) LUNCH

### 13:45 – 15:45(2.00) Managing Online Promotion and Distribution

- Content distribution principles on Facebook, LinkedIn and Twitter
- Reference to leading Russian and Chinese social media networks
- Facebook and Google Advertising

15:45 – 16:00(1.00) COFFEE BREAK

### 16:00 – 17:00(1.00) Workshop on Digital Advertising and Promotion

- Workshop on Facebook Advertising
- Workshop on Google PPC Advertising
- Workshop on Google Branded Advertising
- LinkedIn Advertising

### 17:00 – 17:15(0.25) Conclusions and Closing

- The Action Plan for Content Marketing and Customer Engagement
- Defining brand, value and positioning
- Defining online communications and content marketing strategy
- Deciding on sponsored versus free communications
- Results expected
- Risks and final notes
- Discussion
- Training Evaluation