

통찰력



최고 전략 책임자 Gary Singer, The American Lawyer에서 소개 관계(Referral Relationship)의 중요성 논의

2019 05 23

코브레 & 김의 최고 전략 책임자 Gary Singer는 2019년 전야에 AmLaw 200 리포트에서 The American Lawyer와 로펌의 사업 성장 노력에 관한 관계 형성의 현상태에 대하여 논의하였습니다. 대인관계가 로펌 성장의 초석이 되어 왔지만, Gary Singer는 전략적 사업 결정을 내리기 위한 방법으로 관계에 대한 정보를 기념하는 것의 중요성을 강조하였습니다.

Gary Singer는 “코브레 & 김에서, 우리는 [일대일 관계]를 제도화하였습니다,”라고 말하였습니다. “소개 (referral)에 대한 모든 요청은 시스템에 접속되고 중앙 집중식으로 처리됩니다.” 그는 소개를 관리하기 위한 로펌의 세심하고 신뢰할 수 있는 절차에 대해 다음과 같이 설명하였습니다: “이를 하는 이유는 장래의 조회 인과의 모든 연락은 우리에게 귀중한 순간이기 때문입니다.”

궁극적으로, Gary Singer는 로펌의 목표가 그 특유의 능력에 대해 많은 사람들이 인지하는 것을 최대화하고, 반복적으로 업무를 보내주지 않는 로펌의 마케팅 노력에 집중하는 것임을 믿고 있습니다.

전체 기사는 [여기](#)에서 확인하실 수 있습니다. (구독 필요)