

双轮驱动， 助力规模律所 抢占本地生活新入口

法师兄



未来3年法律行业的新机会与突围之法

本地化

法律服务需求的“场景化”与“生活化”迁移



三个层面合力导致需求场景的变化

宏观政策层面

国家层面推动数字技术与实体经济深度融合，政策鼓励平台企业在赋能实体经济、创造就业、拓展消费市场中发挥更积极作用。

平台策略层面

平台扶持政策密集出台，以抖音为代表的平台方，近年来持续推出针对实体商家的专项扶持计划。本地生活已从“吃喝玩乐”传统领域，延伸至“医美、家政、维修、法律服务”等垂直专业服务领域，早期布局者将享受平台流量倾斜。

用户需求层面

用户遇到法律问题（如离婚、劳动争议、交通事故、合同纠纷）时，搜索行为正从纯工具平台（如百度）向内容平台（抖音）和即时服务平台（高德）迁移。

规模律所的线上获客痛点



01

品牌与效果的割裂

02

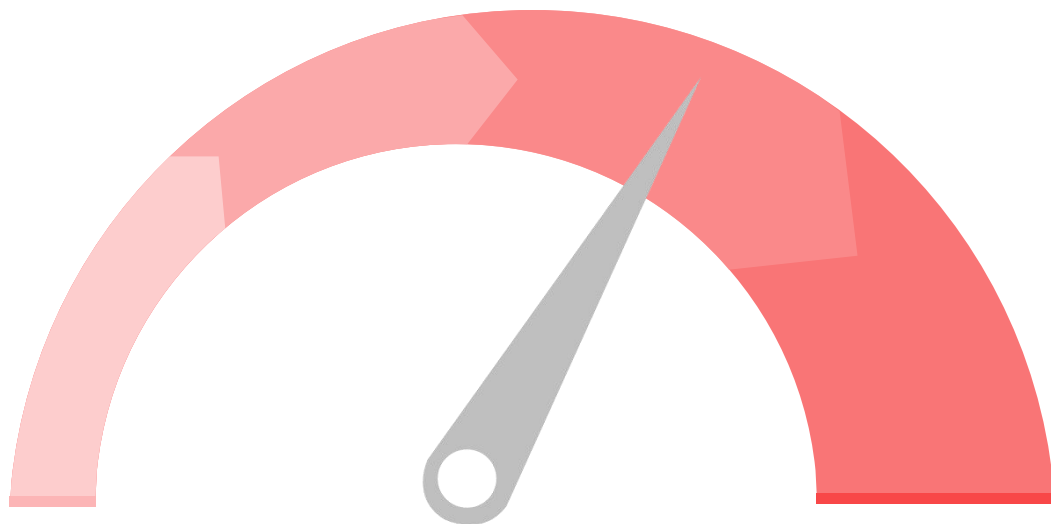
流量成本和转化成本的攀升

03

地域覆盖与精准触达的矛盾

04

持续运营能力/效率/成本
与团队的割裂



抖音+高德，双轮驱动，助力律所抢占本地生活新入口



抖音

内容种草+本地推团购



构建信任



将规模效应&获客成本/效率关联起来



高德地图

地理位置覆盖+在线团购



即时需求满足



将规模效应&获客成本/效率关联起来

批量入驻本地生活享平台红利



规模所批量入驻本地生活的机遇期

当前阶段，抖音和高德针对规模所携分所批量入驻，平台给予了很多支持，目前还属于平台红利期。

流量

对于批量入驻的规模所，平台不仅有免费流量扶持，还有运营策略等支持。

品牌

平台针对规模所统一品牌管理、前端展示、后端系统支持等方面均有支持。

特权

针对规模所平台有针对性的特权功能，例如在同城最多可以开设50家虚拟店

保证金/折扣

规模所携分所批量入驻，在抖音只需缴纳一份保证金即可，全部分所不用缴纳，在高德有批量入驻优惠折扣等



规模律所的核心优势

01 品牌公信力

在全国或多地形成了较强的品牌认知，降低用户初次决策门槛

02 专业实力与资源

跨地域、多领域的律师和团队，能支撑复杂的本地化案件承接

03 业务交付能力

标准与完善的服务流程与团队协作模式，保障服务质量的稳定性与高效率

04 抗风险能力

强大的资本缓冲与完善的内部治理结构，保障律所的持续稳定与声誉安全

律所优势与本地化平台三步走的融合策略

step1: 线上占位

依托规模所的线下门店网点优势，快速入驻到平台，获取平台基于线下地理位置的免费流量。

step2: 矩阵运营

通过对线上网点的运营（含免费和付费的方式），形成线上服务的多地联动，覆盖更广泛的目标客户群体，同时获取平台的运营流量支持。

step3: 形成壁垒

门店数据累积，形成多网点权重提升，积累丰富的线上数据资产，为用户最终决策转化提供重要参考，也逐步形成先发优势，对同行形成数据壁垒（参考08年和18年开始做淘宝店铺）。



驱动轮之一 
高德本地生活

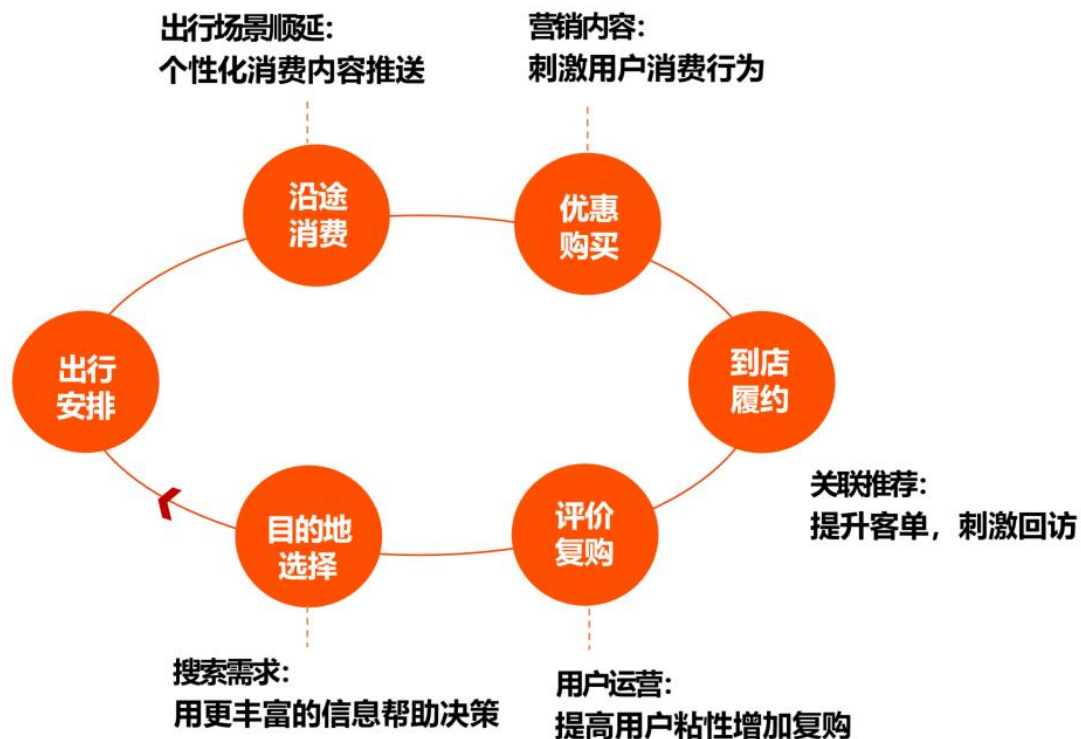
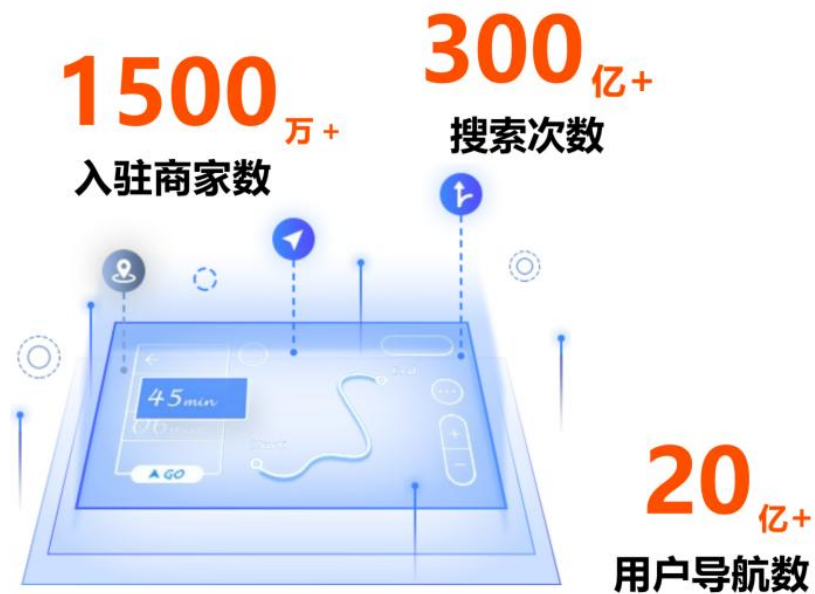
”



高德地图已不是单一的导航功能



2021年7月，高德地图在北京召开品牌升级发布会，宣布向“出门好生活开放服务平台”升级
除了熟知的地图导航、打车服务外，高德已聚合了吃喝玩乐行等多种基于位置的出门服务



高德地图用户检测数据top15城市



3月城市律师行业搜索数据参考

城市名称	搜索召回pv	月同比约	进店率约	月同比约	商品浏览率约	月同比约	下单率约	月同比约
北京	10.1万	17%	17%	-2%	16%	12%	3%	-8%
上海	8.8万	44%	9%	-24%	12%	-15%	44%	12%
成都	5.8万	28%	13%	-14%	23%	21%	6%	-24%
杭州	5.2万	24%	17%	-13%	19%	12%	2%	-23%
西安	4.2万	74%	19%	-2%	14%	-9%	4%	-31%
长沙	3.7万	38%	15%	7%	18%	-34%	3%	118%
深圳	3.5万	115%	14%	25%	14%	20%	1%	-72%
武汉	3.5万	27%	14%	-16%	16%	13%	3%	-21%
重庆	2.9万	81%	12%	30%	11%	-17%	4%	-40%
南京	2.5万	23%	13%	-21%	13%	1%	3%	-6%
沈阳	2.4万	31%	15%	15%	14%	3%	5%	-14%
苏州	2.1万	61%	19%	2%	20%	10%	5%	-9%
天津	2.0万	17%	15%	0%	12%	-6%	2%	-9%
合肥	1.8万	27%	19%	32%	18%	36%	3%	-24%
青岛	1.1万	62%	13%	-8%	13%	-20%	3%	-42%

高德地图赋能律所在线展业



搜索推荐
关键词-评分-距离



搜索列表
商品展示



搜索结果页
商品呈现



POI详情页
专属界面



高德地图赋能规模所的高阶玩法



同行参考样例



盈科所分所布局



芙蓉广州所顶展

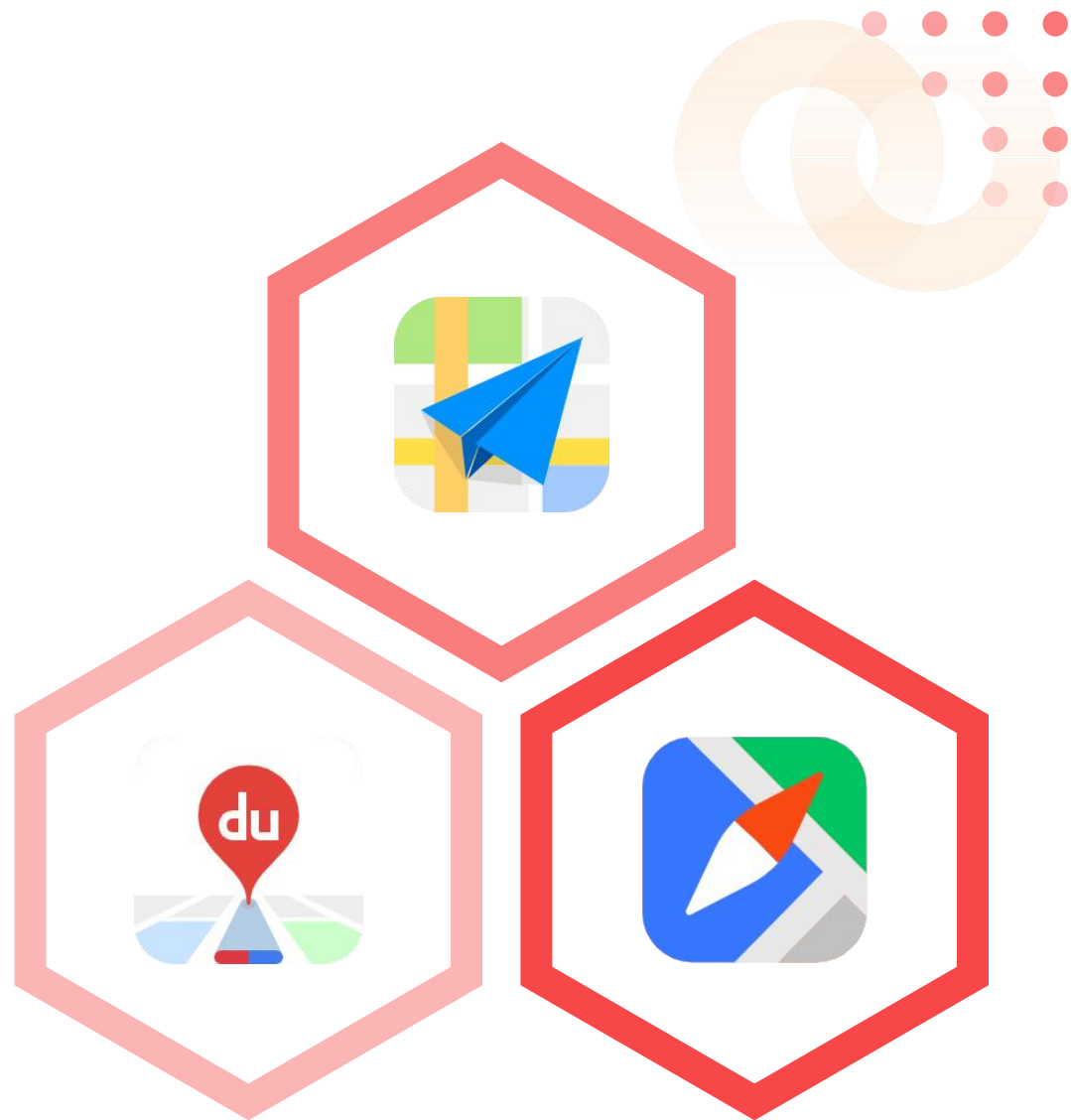


冠领所50个虚拟店/城市



华律网钻展

**本地生活导航，
一主两辅，
让搜索到店客户尽在掌握！**





驱动轮之二 🚗
抖音本地生活

”



为什么是抖音本地生活



用户

10.1 亿 1.55 小时

触达

短视频 / 直播

转化

团购

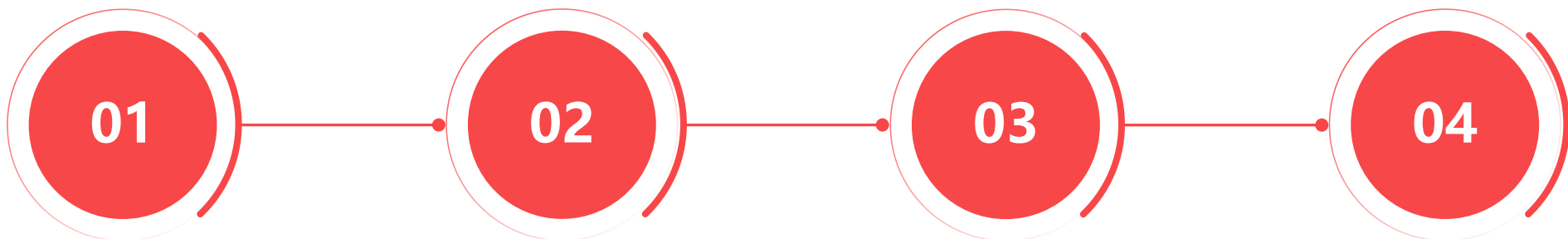
抖音本地生活服务是一种创新的商业模式，将短视频和直播等娱乐元素融入传统的生活服务领域。其独特之处在于强大的流量分发能力和智能化的推荐系统，能够**精准匹配用户需求与商家服务**。这种模式不仅提高了用户体验，还为商家提供了高效的获客途径。相较于其他平台，抖音本地生活更加注重**内容生态的构建**，鼓励创作者生产高质量的本地生活相关内容，从而形成独特的竞争优势。

趋势洞察：用户心智的转变



刷到兴趣内容

下单购买



看到团购/优惠券

到店核销

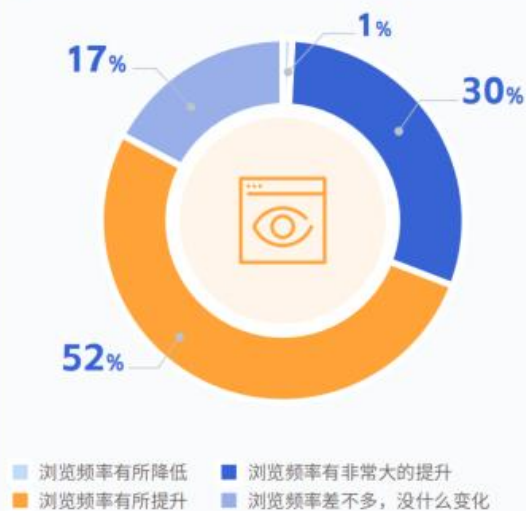
抖音不再是单纯的娱乐App，而是“发现-决策-交易”一体化的生活服务平台。

用户已经习惯在这里解决“吃什么”、“玩什么”，以及“找什么服务”。

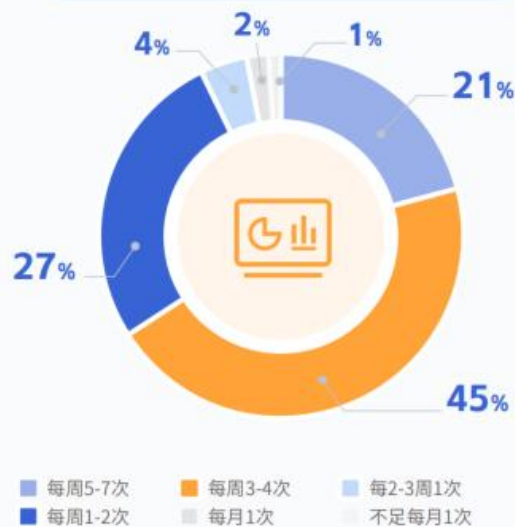
趋势洞察：法律行业用户线上行为特征



最近一年[法律类]内容浏览变化情况



最近一年[法律类]内容浏览频率



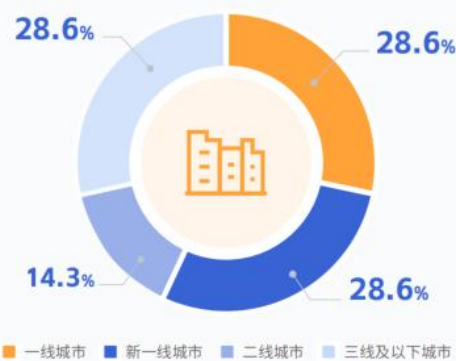
【法律类】内容浏览起因



趋势洞察：线上律所的经营状况

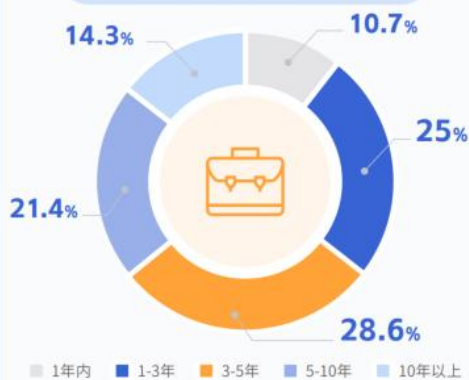


抖音线上律所机构地域分布



数据来源:数字100入驻抖音律所调研

线上律所律师的执业年限



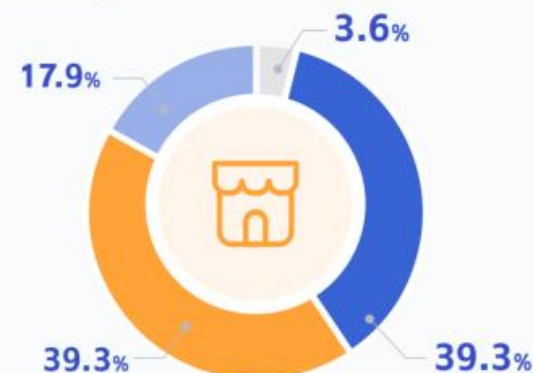
数据来源:数字100入驻抖音律所调研

线上经营年限

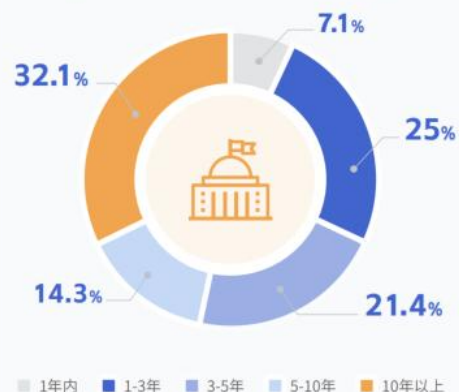
入驻抖音的律所中,超过60%的律所已经具备1年以上的线上经营年限,更有超过20%的律所具有3年以上的线上经营年限。

■ 1年内 ■ 1-3年 ■ 3-5年 ■ 5-10年

数据来源:数字100入驻抖音律所调研

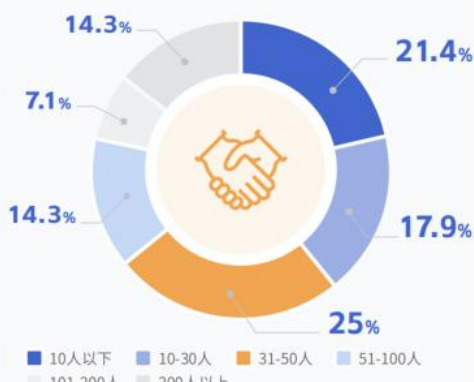


入驻律所的线下经营年限



数据来源:数字100入驻抖音平台律所调研

入驻律所的规模



数据来源:数字100入驻抖音平台律所调研

入驻律所的线上经营成熟度

非常成熟,线上业务已经成为律所的主要收入来源之一

10.7

较为成熟,有稳定的线上业务流程

10.7

有一定的基础,但还在持续优化

50.0

刚开始,还在摸索阶段

28.6

数据来源:数字100入驻抖音平台律所调研

行业大数据：两个增长与两个下滑



市场规模高增长 3500亿

截至2023年律所行业市场规模已达到2820亿元，预计到2026年有望突破3500亿元大关。

两个
增长

72.5万名 律师持续增长

截至2024年9月，全国律师总人数达到72.5万，呈现稳定增长态势。预计未来，律师数量将以年均约10%的速度持续增长。

律所增速下滑 4.16万家

截至2024年9月，全国律所总数达到41638家，其中合伙所占主导地位。2024年律所数量较2023年略有下降，行业竞争加剧，市场正处于洗牌阶段。

两个
下滑

7成 律师收入呈现下滑

七成青年律师年收入不足10万元，面临较大的生存压力。2023年，浙江省律师人均年创收同比下降3.9%，内蒙古律师人均年创收同比下降13.7%。

抖音本地生活带来的破局机遇



精准本地流量

平台基于LBS（地理位置服务）推荐，客户都是“身边的人”



内容建立信任

短视频和直播是展示律所专业、服务、口碑的绝佳形式



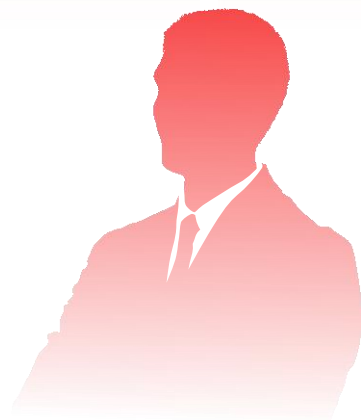
降低决策门槛

“团购”“优惠券”等产品形态，让客户第一步更容易迈出



品效合一促转化

既能做品牌曝光，又能直接带来客资和到店转化



自我认知的提升

解决方案：抢占抖音本地生活流量入口



本地推

入团/入推



企业号

企业蓝V号运营



云连锁

跨品牌授权云连锁



依托规模所的线下网点多的优势，通过统一团品、统一定价，在抖音线上形成矩阵，使律所在各地的分所在抖音线上实现了“连锁经营”。通过云连锁的方式集中律所资源形成本地化入口的数量优势，获取抖音针对本地生活入口流量的强势抢占，避免具有全国连锁品牌的律所对线上本地生活形成流量垄断。

同行参考



当前法师兄抖音云连锁样例





双轮驱动与数据闭环

线上与线下融合，转化客户与积累数据资产



1. 线上运营，触达客户

通过免费和付费的方式，获取平台流量

2. 吸引留资，购买团单

通过店铺产品和引导文案，吸引用户留电话或在线购买团单服务

6. 经营店铺数据资产

对店铺进行专业化运营，提升店铺经营分，在用户犹豫对比中能脱颖而出

3. 线上对接，邀约上门

邀约团队在线联系用户，邀约用户上门服务

5. 引导线上好评

线下服务过程中，引导用户去线上完成好评，增加店铺权重

4. 安排面谈，争取转化

律所安排律师面谈，为用户提供专业服务，争取用户签约



与我们合作的价值

服务项	高德地图	抖音云连锁
律所入驻资质核查	√	√
律所店铺装修（含广告设计）	√	√
线上流量运营	√（需律所配合）	√
付费推广代运营（或指导）	免费代运营	免费代运营
对接官方人员赋能/指导	√	√
线上产品/服务升级迭代	√	√
提供行业流量/需求风向标	√	√
线上邀约到所服务	如需要	如需要
面谈转化培训	如需要	如需要
律所SaaS系统支持	如需要	如需要

01 高德地图全国代理商

法律行业唯一金牌服务商，高德地图法律行业最大的代理商。

02 抖音云连锁特邀服务商

针对法律行业抖音本地推重点落实律所入推入团，法师兄受邀提供支持。

03 法律行业内容供应商

法师兄常年为百度、360和搜狗律师提供法律内容、范本及服务承接等服务。

04 法律大数据研究中心

基于16年的行业数据累积，成立法律大数据研究中心，有丰富用户需求与行为数据标签。

与我们合作的流程



通过线上或见面洽谈等方式了解产品与服务

咨询与意向沟通

1

律所提供相关资质，法师兄去平台核查资质是否被占用、是否有差评等

资质审核与评估

2

签订合作协议

4

双方确定合作协议内容，并签署正式合作协议

浅谈合作方案

3

满足平台入驻需求后，双方沟通具体需求，形成合作草案

5

启动合作与支持

合作生效后，按照合同约定为合作方提供相应支持，协助合作方开展业务。

6

后期优化与共同运营

定期针对合作状况进行沟通 and 评估

关于我们

广州富嘉科技有限公司，创办于2018年2月，是一家专注于“法律+科技”相结合的高新技术企业。全职员工41人，总部在广州市天河区，在北京、深圳和陕西汉中设有办事处。

部分履责荣誉和奖项



广东省高新技术企业



高德地图全国代理商
金牌（法律行业唯一）



百度律临内容服务提供商



16年

创始团队于2008开始
从事法律行业

2个

涵盖法律服务和法律保险
2个行业领域

12个

拥有12个内容与服务生态
合作伙伴

31项

至今拥有自主产权31项
软件开发著作权

2000+

累积服务律所客户
超过2000家

33000+

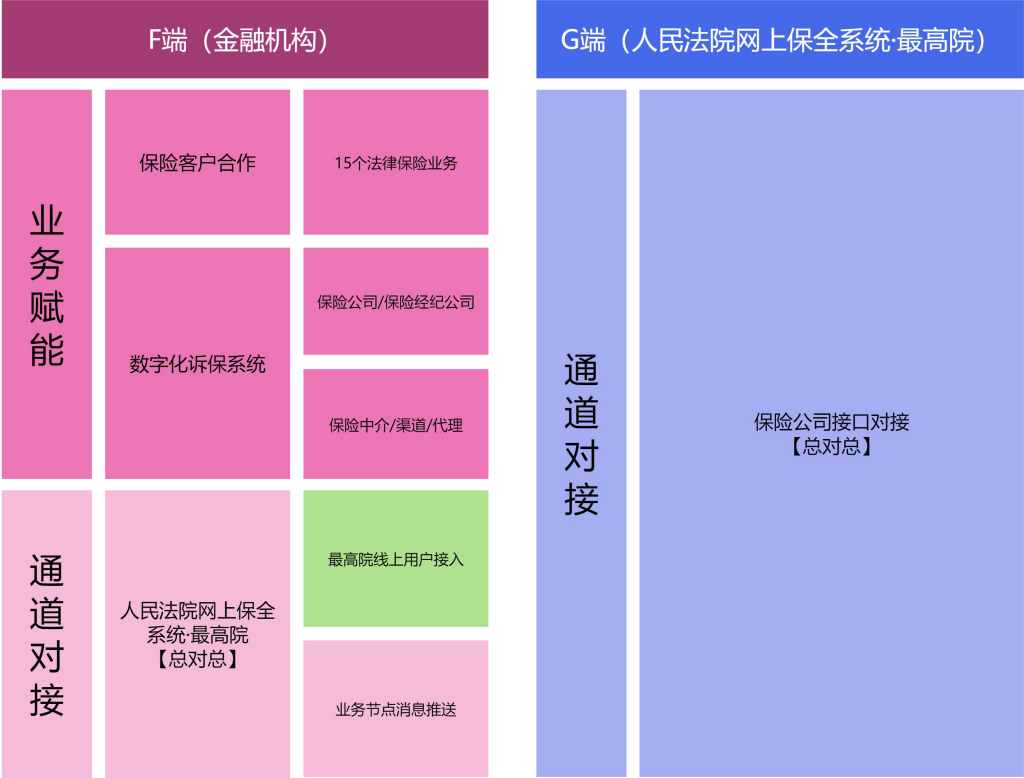
累积服务律师/团队客户
超过33000人

“ 我们的业务布局

法律服务圈



法律保险圈

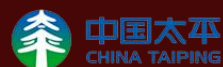


“ 我们的合作伙伴

战略合作

渠道伙伴

金融机构合作



“ 我们的合作客户



北京市京师（深圳）律师事务所

北京德和衡（深圳）律师事务所

北京大成（东莞）律师事务所

广东华商（广州）律师事务所

北京中银（广州）律师事务所

北京中闻（佛山）律师事务所

湖南芙蓉（广州）律师事务所

广东普罗米修（福田）律师事务所

上海靖霖（南京）律师事务所

天津东方律师事务所

浙江凯大律师事务所

安徽金亚太律师事务所

湖北瀛楚律师事务所

江苏连众律师事务所

贵州黔信律师事务所

云南云滇律师事务所

河南天坤律师事务所

北京策略（海口）律师事务所

以上客户仅为代表展示，排名不分先后



诚邀携手，共创共赢



王佳

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。