



# Legal Up

MARKETING PRAWNICZY

## Marketing w kancelarii bez agencji? **JAK ROBIĆ GO DOBRZE?**

LEGAL GROWTH SUMMIT II 2026

# POZNAJ MNIE



## Jakub Waszkiewicz

**+ 100 prawników z którymi współpracowałem**

Założyciel Agencji Marketing Legal Up, Certyfikowany Brand Manager (kod zawodu: 243104), Prawnik.

**Moje podejście to przede wszystkim praktyka.** Dostarczam wiedzę popartą doświadczeniem we współpracy z kilkudziesięcioma kancelariami prawnymi.



[Jakub Waszkiewicz](#)



[Jakub Waszkiewicz - Marketing Prawniczy](#)

## POZNAJ MNIE



[Jakub Waszkiewicz](#)



[Jakub Waszkiewicz - Marketing Prawniczy](#)

# POMAGAMY KANCELARIOM ROSNAĆ

**POMAGAMY KANCELARIOM ROSNAĆ**  
**dzięki marketingowi**

# **POMAGAMY KANCELARIOM ROSNAĆ** **dzięki marketingowi**

- **Pozyskiwanie klientów (Performance Marketing)**
- **Budowanie marki kancelarii**
- **Tworzenie / optymalizacja stron www**

**ZACZYNAMY?**

## Plan na te 40 minut:

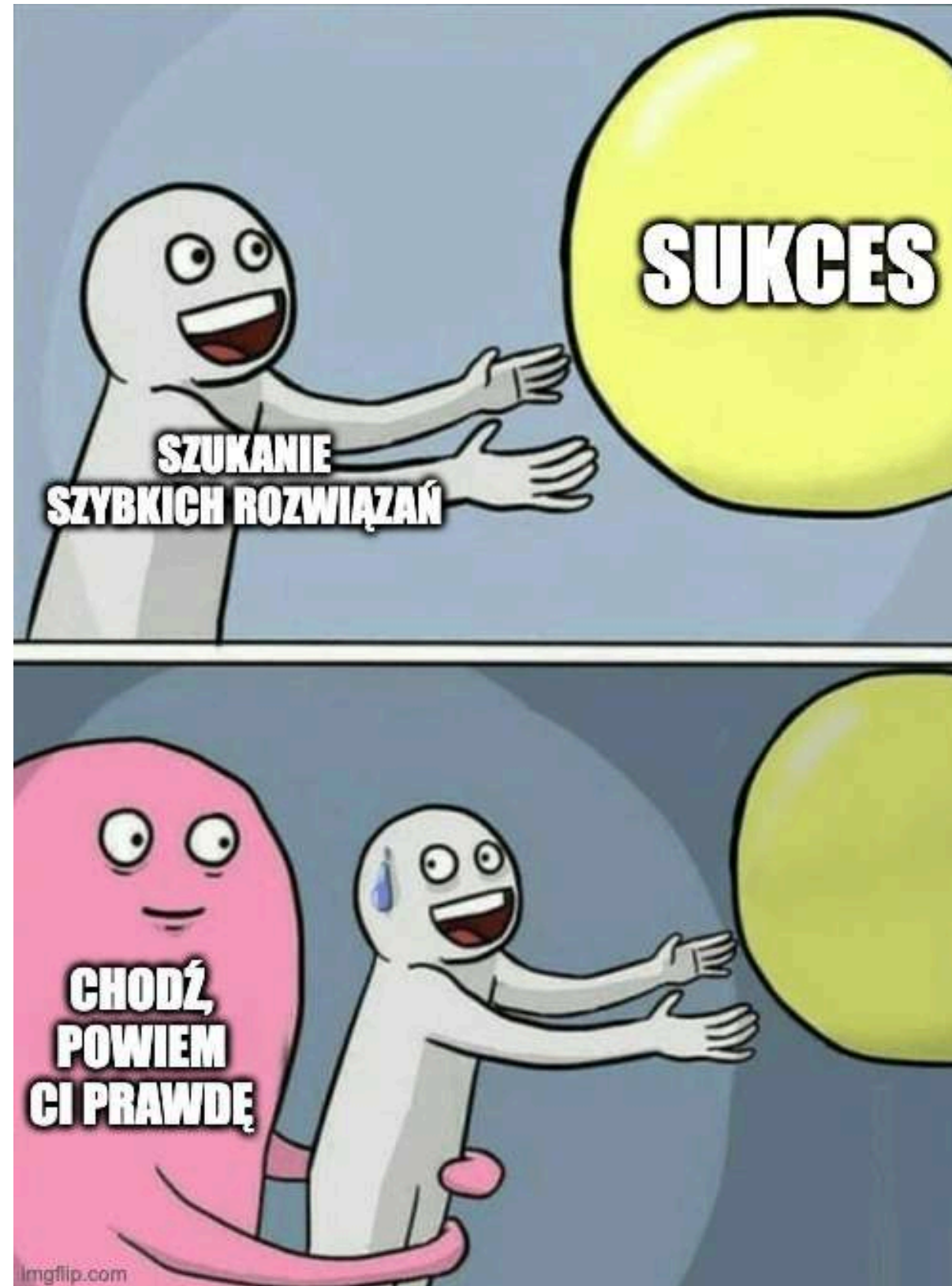
- **Prawnik w butach marketera** - dlaczego?
- **Gorzka rzeczywistość** prowadzenia kancelarii
- Agencja czy samodzielność?
- 8 obszarów - **“Zrób to dobrze sam”**
- **Podsumowanie** i plan działania
- Sesja **pytań**

Dodatkowo:

- **Bonus!**

## Napisz mi proszę:

- Czy prowadzisz własną kancelarię?
- **Alternatywnie:** Jaka jest Twoja rola w Kancelarii?
- Jakie działania marketingowe realizujesz?



# KANCELARIA PRAWNA TO BIZNES

**KANCELARIA PRAWNA TO BIZNES  
JAK KAŻDY INNY.**

## **A skoro to biznes, to możemy go rozdzielić na trzy główne role:**

- świadczenie usług,
- działania sprzedażowe,
- działania marketingowe.

## **A skoro to biznes, to możemy go rozdzielić na trzy główne role:**

- świadczenie usług,
- działania sprzedażowe,
- działania marketingowe.

**Działania HR'owe,**

**Sprawy rekrutacyjne / zasoby ludzkie,**

**Działania strategiczne**

**Administracja**

# Doskonale sami wiecie jak to wygląda



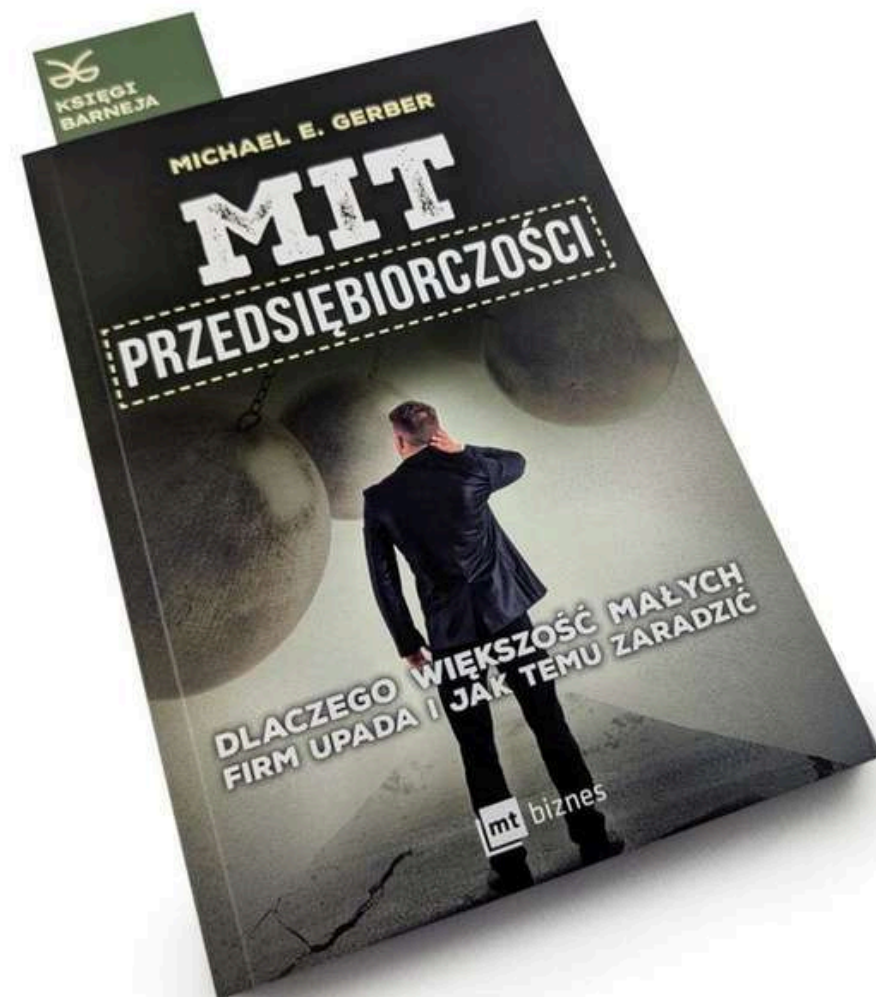
Jeśli prowadzicie jednoosobowe kancelarie to zasadniczo zajmujecie wszystkie te role.

**Jesteście marketerem,  
Jesteście sprzedawcą,  
Jesteście prawnikiem,  
Jesteście przedsiębiorcą.**

I tych ról nie da się zignorować.



# Interesujące?



Wyjaśnia jak wyjść:

- 1) **z miejsca** w którym wszystko robisz samemu
- 2) **do miejsca**, w którym prowadzisz kilkusobową działalność i możesz wiele ról skutecznie z siebie zrzucić.

**Naprawdę polecam.**

**Ale wracamy do głównego pytania**

**Jak robić marketing bez agencji?**

**Ale wracamy do głównego pytania**

**Jak robić marketing bez agencji?**

**SKUTECZNIE**

**MASZ DWIE DROGI**

# MASZ DWIE DROGI



**idziesz tą drogą samemu**, ale stawiasz na pozyskiwanie wiedzy, na polepszanie procesu, na szukanie odpowiedzi, drogą prób i błędów.

# MASZ DWIE DROGI



**idziesz tą drogą samemu**, ale stawiasz na pozyskiwanie wiedzy, na polepszanie procesu, na szukanie odpowiedzi, drogą prób i błędów.



**Albo wspierasz się agencją marketingową**, która pomaga Ci wytyczyć drogę lub wykonywać działania

# MASZ DWIE DROGI



**idziesz tą drogą samemu**, ale stawiasz na pozyskiwanie wiedzy, na polepszanie procesu, na szukanie odpowiedzi, drogą prób i błędów.



Albo wspierasz się agencją **marketingową**, która pomaga Ci wytyczyć drogę lub wykonywać działania

**POMOGE CI UNIKNAĆ JAK NAJWIĘCEJ  
BŁĘDÓW**

**PRZYMIJMY, ŻE MASZ:**

**DUŻO CHEĆCI,  
ALE MAŁO BUDŻETU.**

# #1 UKIERUNKOWANIE

Zamiast od ilości, **zaczynij od jakości.**

## **1 KANAŁ** ZAMIAST **3+ KANAŁÓW**

### **SKUP SIĘ NA JEDNEJ RZECZY:**

- 1) 1 konto w social mediach,
- 2) 1-2 czynności,
- 3) w danej chwili jedna seria
- 4) koryguj, poprawiaj, upraszczaj
- 5) Daj sobie przestrzeń na analizę tego co zrobiłeś!**

## #2 MODEL PDCA

P - Plan  
D - Do  
C - Check  
A - Act



**Planuj** KONKRETNE DZIAŁANIA MARKETINGOWE w obrębie najbliższych 1-3 miesięcy

**Zrealizuj** plan, choćby nieidealnie - najlepiej w ogóle załóż że będzie nieidealnie.

**Przeanalizuj** to, jakie wyniki to przyniosło. Co się sprawdziło lepiej, co mniej - szukaj powodów dlaczego. Do wielu wniosków będziesz w stanie dojść samemu. **Jeśli nie - poproś jakiegoś marketingowca o audyt swoich działań.**

**Działaj dalej, wdrażając zebrane wnioski.**

## #2 MODEL PDCA

P - Plan  
D - Do  
C - Check  
A - Act



**Planuj** KONKRETNE DZIAŁANIA MARKETINGOWE w obrębie najbliższych 1-3 miesięcy

**Zrealizuj** plan, choćby nieidealnie - najlepiej w ogóle załóż że będzie nieidealnie.

**Przeanalizuj** to, jakie wyniki to przyniosło. Co się sprawdziło lepiej, co mniej - szukaj powodów dlaczego. Do wielu wniosków będziesz w stanie dojść samemu. **Jeśli nie - poproś jakiegoś marketingowca o audyt swoich działań.**

**Działaj dalej**, wdrażając zebrane wnioski.

## Jaki etap pomijasz?

## #3 STRONA WWW - OFERTA

Miejsce na:

- a) **prezentację siebie**, doświadczenia, podejścia,
- b) **prezentację opinii, swojej oferty** (co robisz).
- c) **choćby prosta strona onepage.**

## #3 STRONA WWW - OFERTA

Miejsce na:

- a) **prezentację siebie**, doświadczenia, podejścia,
- b) **prezentację opinii, swojej oferty** (co robisz).
- c) **choćby prosta strona onepage.**

**A jeśli masz stronę to upewnij się, że ona przekonuje do współpracy zamiast zniechęcać.**

## #4 ZAOPIEKOWANA OBSŁUGA KLIENTA

Postaw na:

- a) **szybki kontakt zwrotny w sprawie współpracy,**
- b) **dostosowany kontakt do klienta** (klienci indywidualni często cenią kontakt telefoniczny),
- c) **przypominaj się, dotrzymuj słowa** - podejź do kaźdego klienta z zaangażowaniem (tak zbudujesz indywidualnie podejście),
- d) **prowadź klienta za rękę** - otwarcie komunikuj czego potrzebujesz, jaki jest kolejny krok.

## #5 NASTAW SIĘ NA PERFORMANCE MARKETING

Wybicie się wyłącznie na działaniach organicznych kosztuje ogrom czasu, ogrom zaangażowania. Warto co pewien czas przeprowadzić działania zorientowane na odpłatny ruch.

Kampania webinarowa?

Promowanie najbardziej rozchwytywanej rolki?

Promocja swojego produktu cyfrowego?

Kampania Google Ads?

Live?

### **Dlaczego?**

a) **Szansa sprzedażowa**,

b) **korzyść poboczna** - docierasz do ogromu użytkowników, którzy mogą zostać z Tobą na dłużej.

## #6 SOCIAL SELLING W SOCIAL MEDIA

*Buduj relacje,  
Rozmawiaj z innymi użytkownikami.*

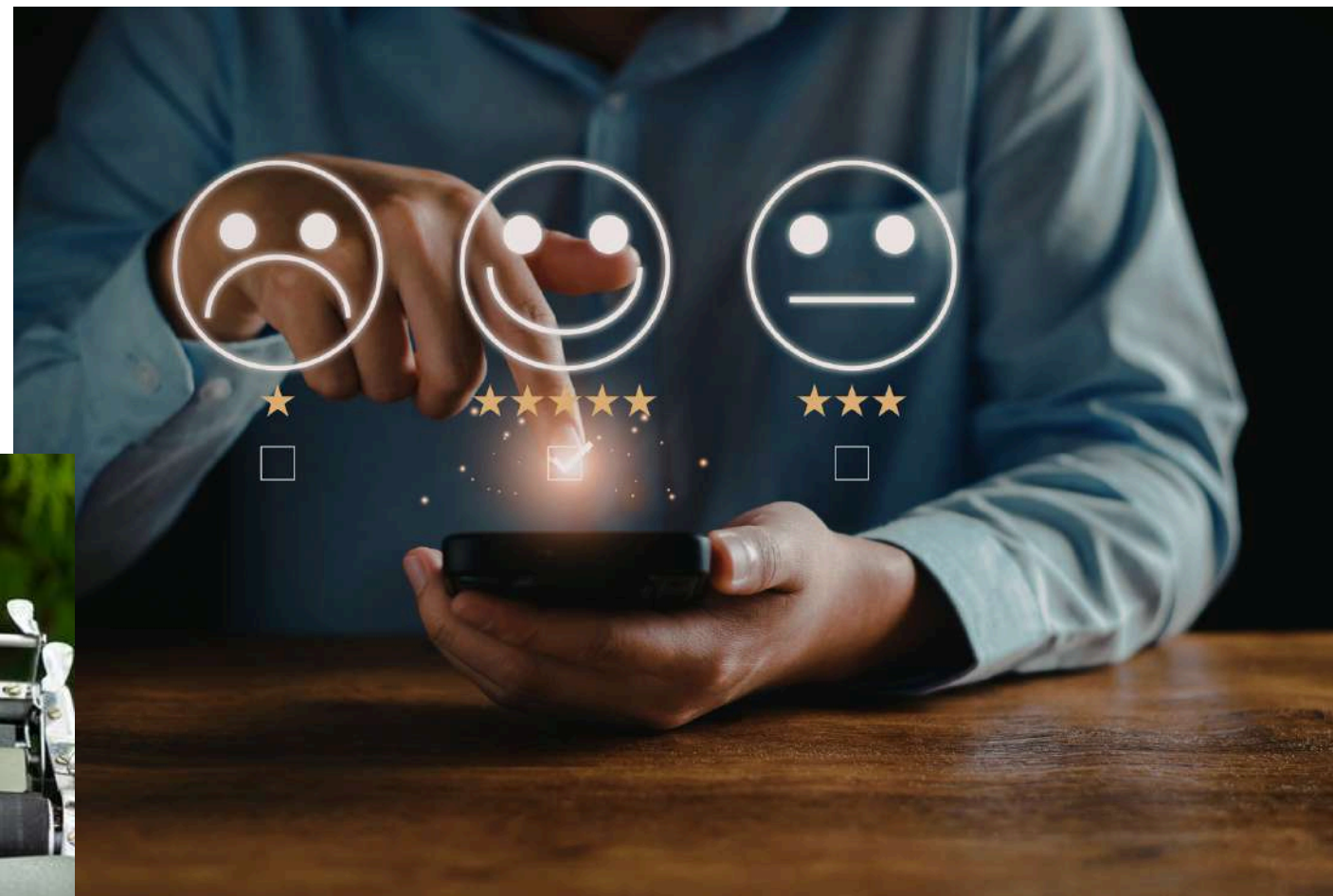
Platforma na social media to tylko narzędzie, po drugiej stronie jest realny człowiek, który nie jest ani wrogo nastawiony, ani nie ma złych intencji.

Wykorzystuj platformę jako realną przestrzeń do nawiązywania kontaktu **z konkretną grupą docelową.**

**Komentuj,  
Wchodź w interakcje,  
Pytaj,  
Pomagaj,**

Bądź aktywny w społeczności - a nie tylko publikując.

# #7 AKTUALIZUJ WIZERUNEK W INTERNECIE



# #8 NETWORKING NA ŻYWO



# #9 EDUKACJA

## #9 EDUKACJA

Kilka fajnych źródeł, które uważam, że niezwykle przydatne i wartościowe

- **Ebooki J. Lubeckiej**, Biznes prawny, wycena usług prawnych
- **Ebooki A. Stecia** - Jak otworzyć rentowną kancelarię / Mikrokancelaria

### LINKEDIN:

- **Angelika Chimkowska**, budowanie marki osobistej na LinkedIn,
- **ShareBee**, rozwijanie profili firmowych na LinkedIn,
- **Anna Ledwoń-Blacha**, autentyczność w komunikacji marketingowej,
- **Rafał Solarek**, marketing prawniczy


### PODCASTY / YT

- Podcasty - **Marketing Prawnicy by TS, Legalny Offtop**,

### INSTAGRAM:

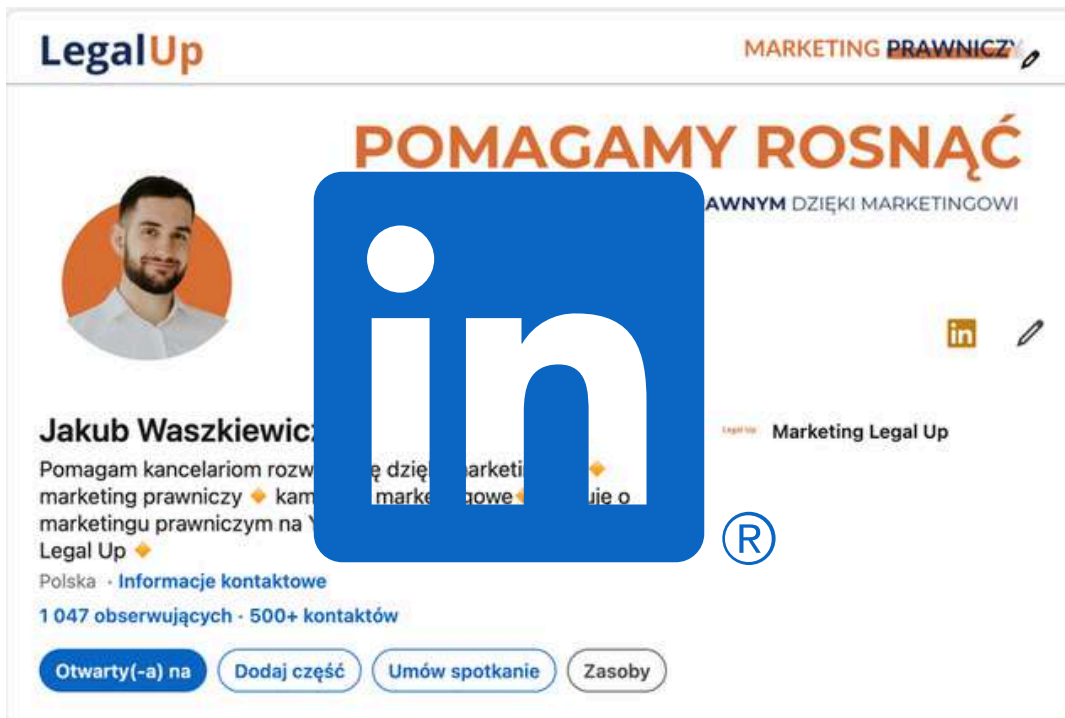
- **@zyciepoprawie**,
- **@marketingprawnikow**,
- **@emilia.kolsutjoras**

## Nasze Social Media



**legalup\_marketing**  
Agencja Legal Up Marketing Prawniczy  
Posty: 472 Obserwowani: 100  
Pomoc rosnąć dzięki marketingowi  
Usługi Edukacyjne  
linki

Obserwowanie Wyślij wiadomość

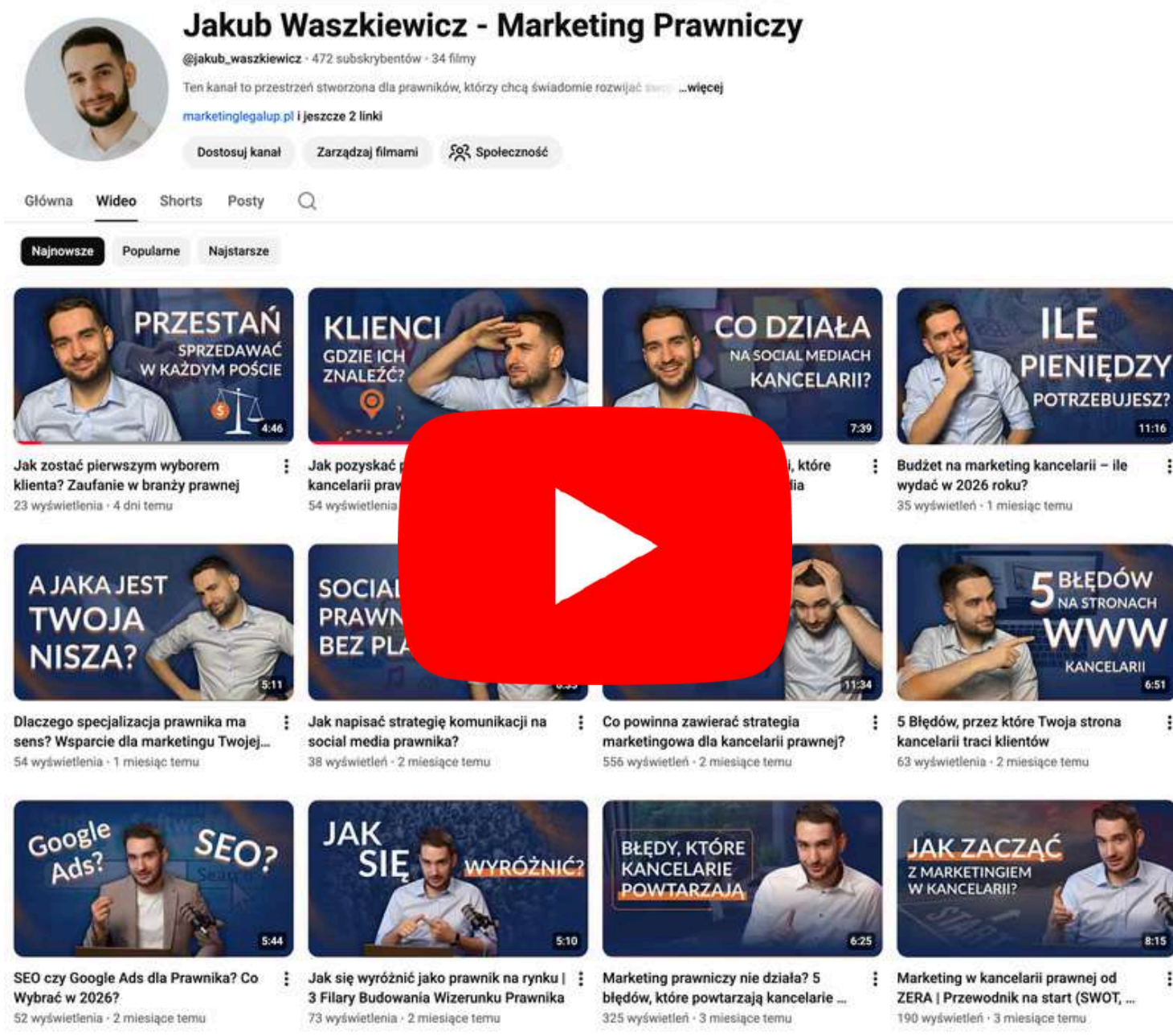


**LegalUp** MARKETING PRAWNICZY

**POMAGAMY ROSNAĆ**  
PRAWNYM DZIĘKI MARKETINGOWI

**Jakub Waszkiewicz**  
Marketing Legal Up  
Pomagam kancelariom rozwijać się dzięki marketingowi prawniczemu i kampaniom marketingowym. Nie o legalności, ale o skutkach.  
Polska · Informacje kontaktowe  
1 047 obserwujących · 500+ kontaktów

Otwarty(-a) na Dodaj część Umów spotkanie Zasoby



**Jakub Waszkiewicz - Marketing Prawniczy**  
@jakub\_waszkiewicz · 472 subskrybentów · 34 filmy  
Ten kanał to przestrzeń stworzona dla prawników, którzy chcą świadomie rozwijać swoją kancelarię. [Więcej](#)

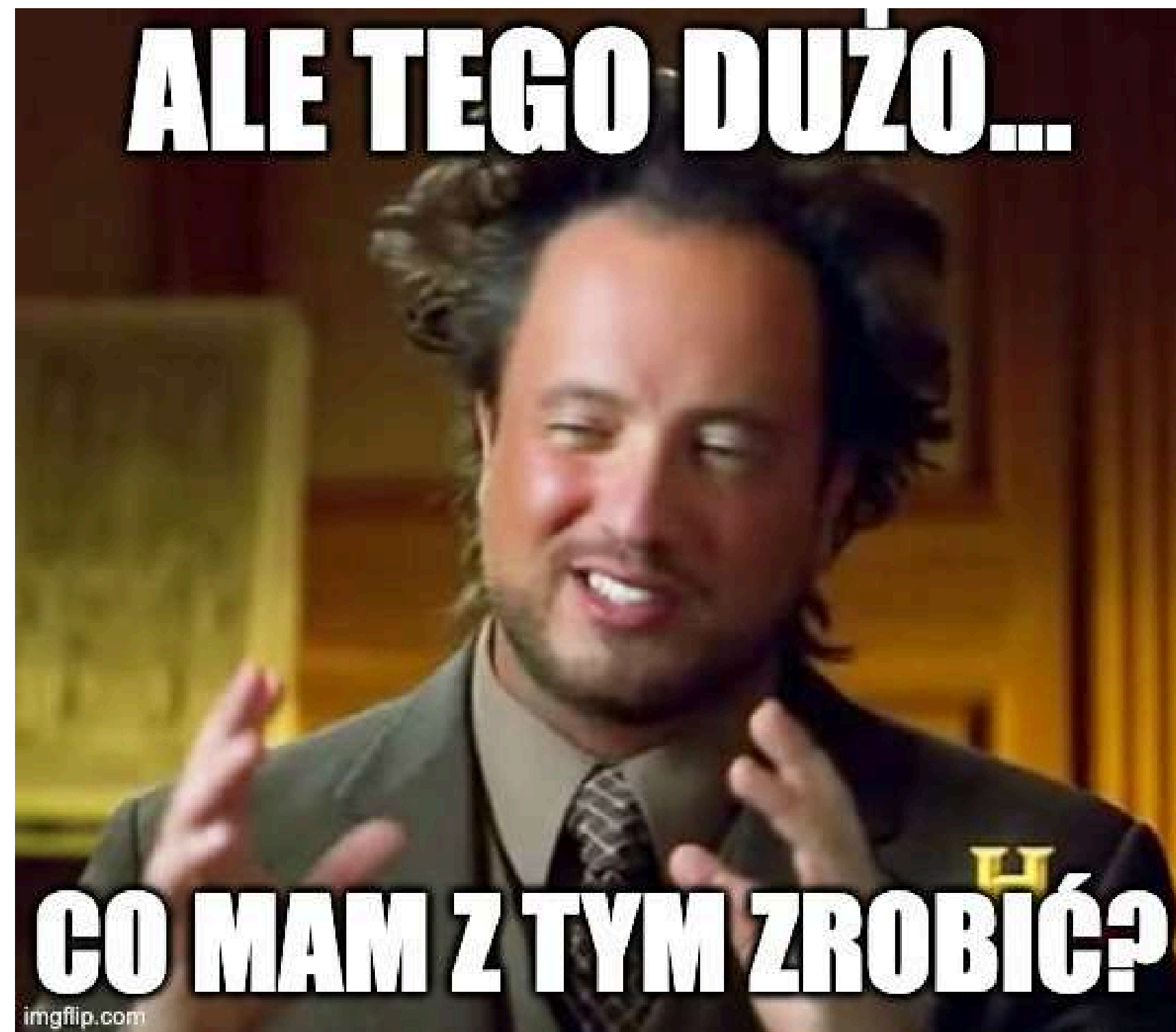
marketinglegalup.pl | Jeszcze 2 linki

Dostosuj kanał Zarządzaj filmami Społeczność

Główna Wideo Shorts Posty

Najnowsze Popularne Najstarsze

- PRZESTAŃ SPRZEDAWAĆ W KAŻDYM POŚCIE
- KLIENCI GDZIE ICH ZNALEŻĆ?
- CO DZIAŁA NA SOCIAL MEDIACH KANCELARII?
- ILE PIENIĘDZY POTRZEBUJESZ?
- Jak zostać pierwszym wyborem klienta? Zaufanie w branży prawnej
- Jak pozyskać klientów kancelarii prawnej
- Budżet na marketing kancelarii – ile wydać w 2026 roku?
- A JAKA JEST TWOJA NISZA?
- SOCIAL MEDIA PRAWNICZY BEZ PLANU
- 5 BŁĘDÓW NA STRONACH WWW KANCELARII
- Dlaczego specjalizacja prawnika ma sens? Wsparcie dla marketingu Twojej kancelarii
- Jak napisać strategię komunikacji na social media prawnika?
- Co powinna zawierać strategia marketingowa dla kancelarii prawnej?
- 5 Błędów, przez które Twoja strona kancelarii traci klientów
- Google Ads? SEO?
- JAK SIĘ WYRÓŻNIĆ?
- BŁĘDY, KTÓRE KANCELARIE POWTARZAJĄ
- JAK ZACZAĆ Z MARKETINGIEM W KANCELARII?
- SEO czy Google Ads dla prawnika? Co wybrać w 2026?
- Jak się wyróżnić jako prawnik na rynku | 3 Filary Budowania Wizerunku Prawnika
- Marketing prawniczy nie działa? 5 błędów, które powtarzają kancelarie
- Marketing w kancelarii prawnej od ZERA | Przewodnik na start (SWOT, ...)

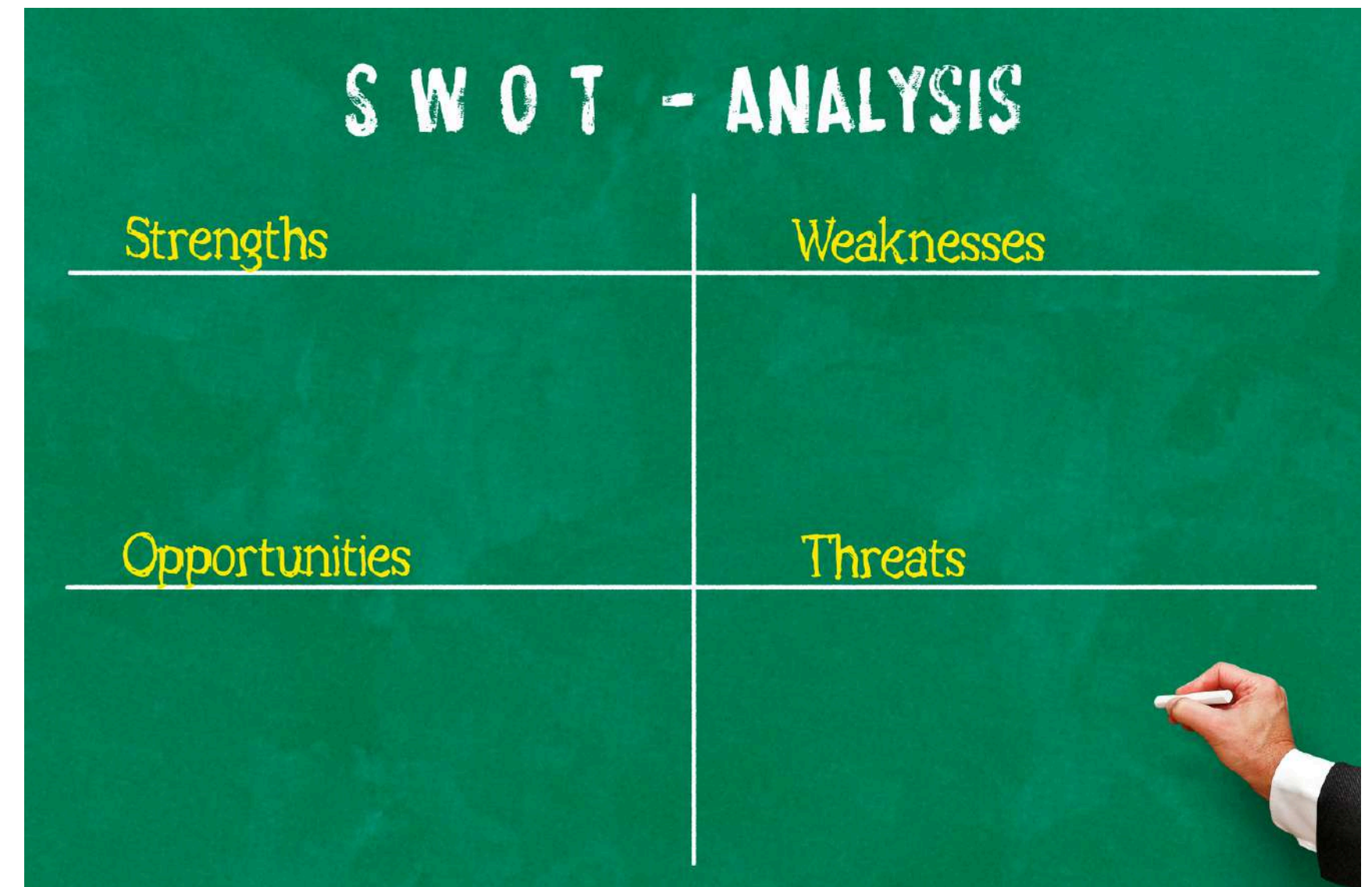


## WSZYSTKIE 8 OBSZARÓW

- Maksymalna Koncentracja (**Social Media**): Nie bądź wszędzie.
- Dyscyplina Procesu (**Model PDCA**): Planuj, Działaj, Sprawdzaj efekty i Poprawiaj błędy.
- **WWW Oczami Klienta**: Zrób test "świeżego oka" – poproś znajomego o ocenę, czy łatwo znaleźć kontakt i ofertę.
- **Obsługa Klienta** to Marketing: Oddzwaniaj natychmiast, bądź konkretny i proaktywny – to Twój najtańszy sposób na polecenia.
- **Działania Performance**: Nie czekaj na "zasięgi organiczne". Wykorzystuj webinary, e-booki i proste reklamy (Ads), aby aktywnie docierać do nowych odbiorców.
- **Grupa Docelowa**: Skup się na wąskiej grupie odbiorców – łatwiej zostać ekspertem w konkretnym temacie niż w całym kodeksie.
- **Zarządzanie Wizerunkiem** (Social Proof): Dbaj o opinie w Google i referencje.
- **Networking Offline**: Buduj relacje na żywo. Marketing w internecie powinien być przedłużeniem i wsparciem Twojej obecności w świecie rzeczywistym.

## WSZYSTKIE 8 OBSZARÓW

- Maksymalna Koncentracja (**Social Media**): Nie bądź wszędzie.
- Dyscyplina Procesu (**Model PDCA**): Planuj, Działaj, Sprawdzaj efekty i Poprawiaj błędy.
- **WWW Oczami Klienta**: Zrób test "świeżego oka" – poproś znajomego o ocenę, czy łatwo znaleźć kontakt i ofertę.
- **Obsługa Klienta** to Marketing: Oddzwaniaj natychmiast, bądź konkretny i proaktywny – to Twój najtańszy sposób na polecenia.
- **Działania Performance**: Nie czekaj na "zasięgi organiczne". Wykorzystuj webinary, e-booki i proste reklamy (Ads), aby aktywnie docierać do nowych odbiorców.
- **Grupa Docelowa**: Skup się na wąskiej grupie odbiorców – łatwiej zostać ekspertem w konkretnym temacie niż w całym kodeksie.
- **Zarządzanie Wizerunkiem** (Social Proof): Dbaj o opinie w Google i referencje.
- **Networking Offline**: Buduj relacje na żywo. Marketing w internecie powinien być przedłużeniem i wsparciem Twojej obecności w świecie rzeczywistym.



# I ZAPAMIĘTAJ PROSZĘ 4 KWESTIE

# I ZAPAMIĘTAJ PROSZĘ 4 KWESTIE

**Prawnik to zawód, kancelaria to biznes.** Bez marketingu nie masz kontroli nad tym kto się dowie o Twoim istnieniu. Musisz polubić rolę przedsiębiorcy.

**Marketing nic więcej niż system.** Potrzebujesz powtarzalnego procesu (PDCA), konsekwencji i czasu na audyt swoich działań.

**Relacje > Algorytmy.** Najskuteczniejszy marketing bez budżetu to ten oparty na ludzkim kontakcie, szybkim oddzwanianiu i autentyczności.

**Edukacja to Twoja podstawa.** Czas zainwestowany w naukę podstaw marketingu i sprzedaży zwróci Ci się szybciej niż jakakolwiek inna inwestycja w kancelarii.

**BONUS**

# 0/5 bezpłatnych, godzinnych konsultacji marketingowych

**ZAINTERESOWANI, PROSZĘ O WIADOMOŚĆ:**

[jakub.waszkiwicz@marketinglegalup.pl](mailto:jakub.waszkiwicz@marketinglegalup.pl)



[Jakub Waszkiewicz - Marketing Prawniczy](#)



[Jakub Waszkiewicz](#)

