

國立臺北大學 114 年度 高教深耕計畫 - 執行成果紀錄

分項計畫	1-2.1：優化跨域創新學習環境及新設學位學程之人才培育	
活動名稱	律師與法律事務所的行銷之道	
活動日期	114 年 5 月 5 日	
活動時間	15 時 10 分~17 時 00 分	
活動地點	法學大樓 5F16 室	
活動內容	<p>此次演講除了課堂修課同學外，尚有其他同學報名參加，本次活動主題為「律師與法律事務所的行銷之道」，主要針對律師及法律事務所現今常見的行銷手法進行介紹與分析。講者首先說明了律師行銷的基本概念與重要性，隨後依序介紹了各種主流行銷方式，如經營官方網站、社群媒體行銷、部落格撰寫、電子報推廣、參與媒體曝光、拍攝 YouTube 影片、錄製 Podcast 等。</p> <p>此外，講者李有容律師亦分享了不同類型的律師或事務所在選擇行銷方式時的考量因素，包括目標客群的特性、業務專業領域的需求、市場競爭情況、預算及定位策略等。為使內容更具體生動，講者結合自身經驗，介紹了參與 YouTube 影片拍攝及 Podcast 節目錄製的過程，並分享了在準備、拍攝及後續推廣中所遇到的實際挑戰與心得。</p> <p>最後，講者與在場同學進行交流，針對同學們提出的相關問題進行深入探討，讓同學對於律師行銷策略有更全面、更務實的了解。</p>	
活動成效	<p>一、活動參與人次：16</p> <p>二、由於演講內容涵蓋範圍較廣，時間上略顯緊湊，部分深入探討的案例分析時間有限，未能充分展開。建議未來若有類似主題之活動，可考慮事前針對重點行銷手法進行篩選與聚焦，或預留更多 Q&A 互動時間，以提升同學們對行銷手法的了解。其次，在分享 YouTube 及 Podcast 經驗時，若能輔以短影片或音檔播放，將更具臨場感，亦能提升學習效果。</p>	
活動照片 (至少 2 張並檢附說明)		講者分享。



同學們認真聆聽。

活動紀錄：張博琳