

# 如何在获得客户阶段一击制胜

讲师：赵克峰 单位：安杰律师事务所 合伙人

智拾LIVE



**客户A：女，40岁**

中国Top2+美国法学博士

外所工作经验

六年前到现公司（纳斯达克上市公司）

历任诉讼部总监、法务总监、法务及运营副总裁



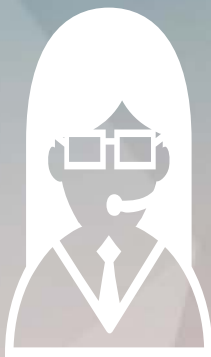
**客户B，女，28岁**

二线城市法学院硕士毕业

第一份工作就是现公司（拟A股上市公司）

历任法务，诉讼部经理

# 客户画像



**客户C：女，35岁**

北京一线法学院硕士毕业

历任某律师事务所律师、资深律师、合伙人

因家庭原因到本公司任法务总监



**客户D，男，26岁**

技术宅男，金融科技奇才

国内Top2+美国PHD

曾任BAT某核心部门一把手

辞职创业，公司已经过C轮

## 可预期的流程

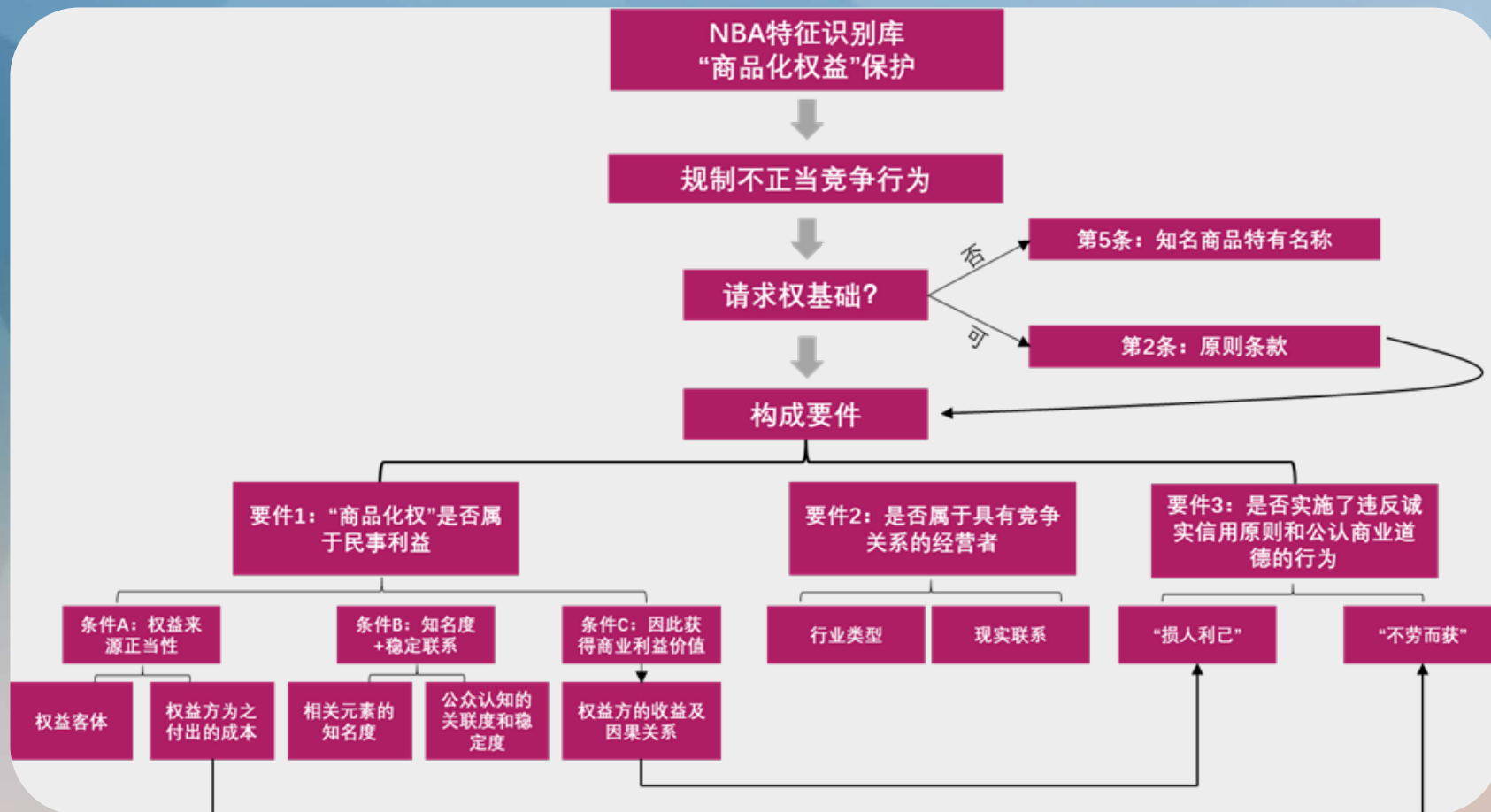


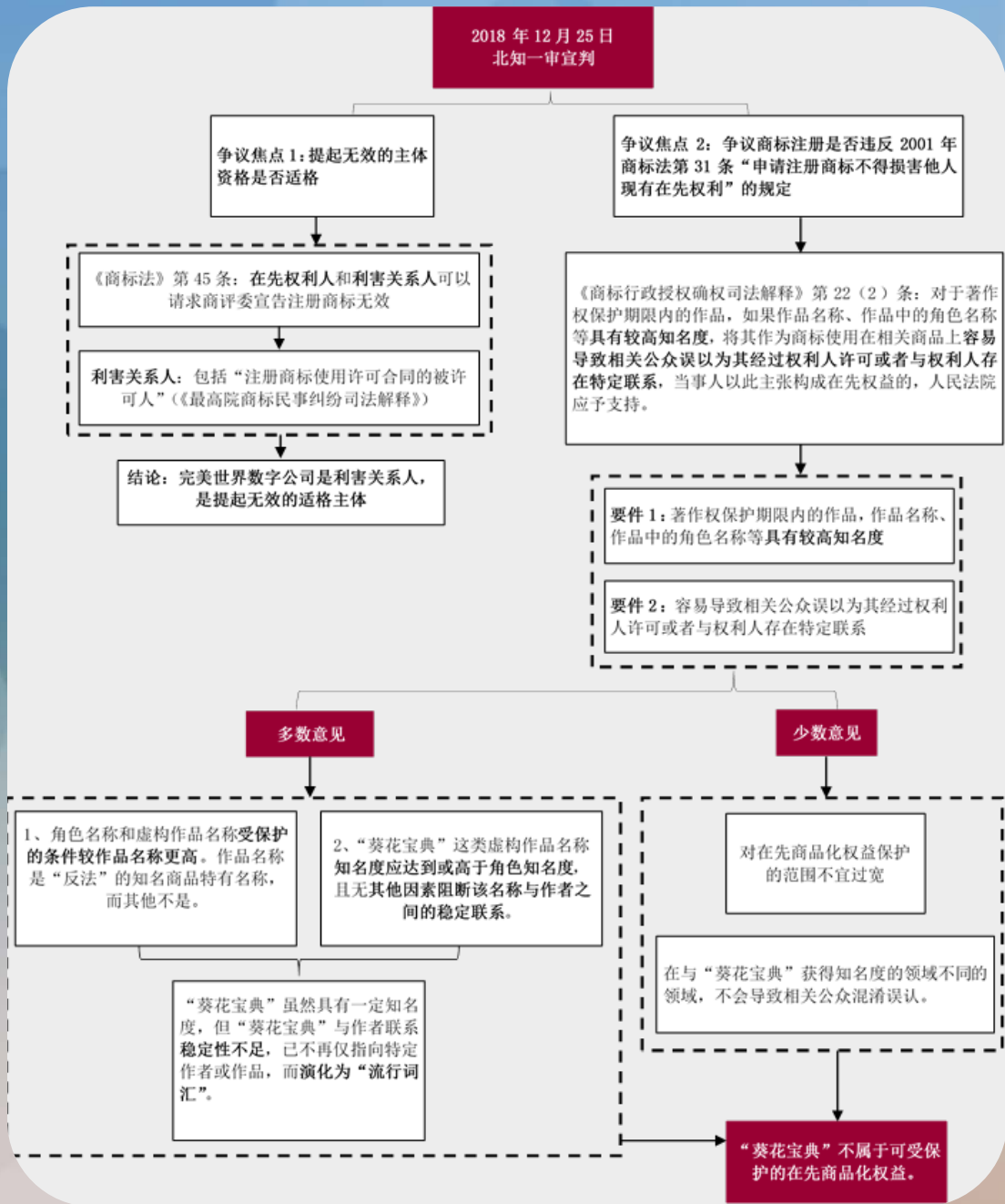
# 用可视化的方式展现律师智慧

# 时间线



# 诉讼思维 逻辑图





# 在先判例结构图

# 大数据思维

完全否定商品化权的  
法律依据和基础, 4

认定诉争商标侵犯商  
品化权, 6

虽未明确否认商品化  
权, 但认定商品化权  
主张不成立, 4

以侵犯著作权或其他  
理由认定诉争商标注  
册违法, 1

数据 “冰冷” , 客户温暖

# 可预期的流程

### 调查取证 固定证据

- 权利权属证据
- 对方营销模式和收费途径
- 软件功能司法鉴定
- 网页保存公证
- 侵权获利&实际损失

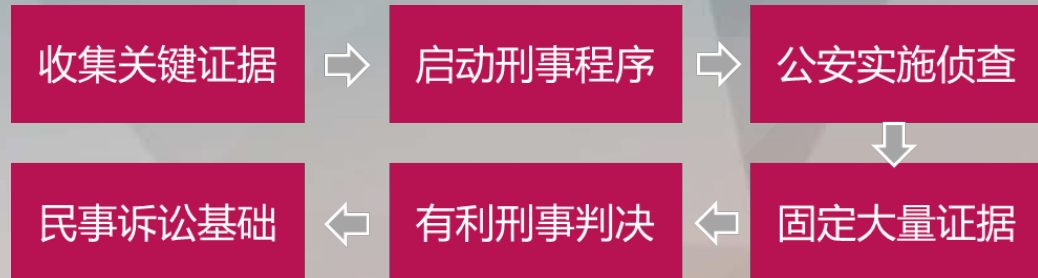
### 民事侵权+不正当 竞争诉讼

- 管辖选择
- 原告选择
- 被告选择
- 赔偿数额
- 专家研讨
- 诉讼时间

### 刑事报案、自诉

- 以非法获取计算机信息系统数据罪向公安报案
- 以侵犯著作权罪提起刑事自诉，或向公安报案

# 诉讼策略+流程



# 报价的科学计算



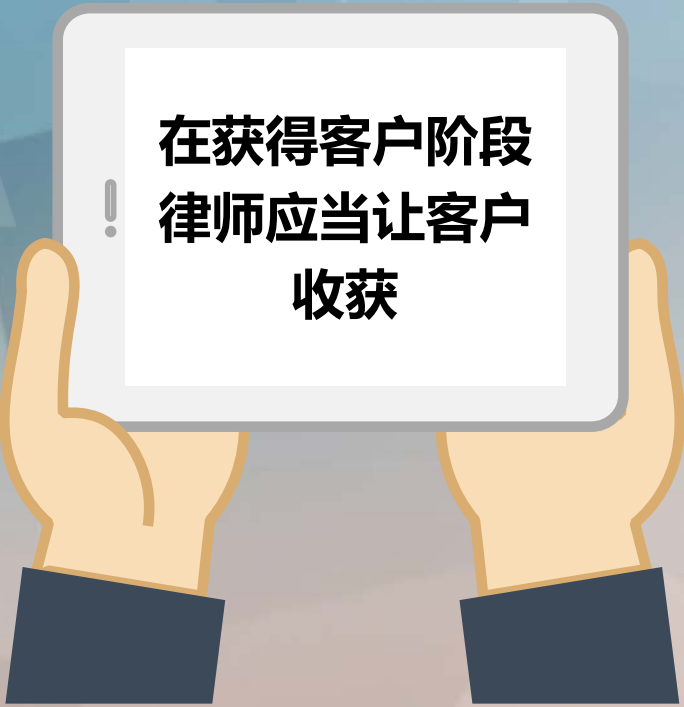
有依据的  
工作小时

# 深入有效的沟通



## 专业内容

- 可视化的法律分析
- 大数据的理性观察
- 深入细致的全流程设计
- 融合经验的进程预测
- 稳健合理的工作方案



**在获得客户阶段  
律师应当让客户  
收获**

## 主观感受

- 全面可靠的服务方案
- 精湛卓越的技术能力
- 精细严谨的办案作风
- 合理有据的报价方案
- 为客户考量的立场和态度
- 与客户并肩战斗的精神