01/11/2003

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Marketing para nuevos clientes

Podemos diferenciar tres tipos distintos de cliente en función de sus necesidades, y al propio tiempo, diseñar el plan de marketing diferenciado a cada uno:

1.- Cliente que acude con un problema jurídico complejo, poco usual: en este caso buscará al profesional más cualificado, de mayor prestigio ``a cualquier precio´´. En este caso el marketing irá dirigido a fomentar el desarrollo de la excelencia del abogado experto; publicación de artículos, libros, asistencia a conferencias como ponente, citas en los medios de comunicación, en definitiva, crear y mantener esta categoría superior.

2.- Cliente consciente que su problema no es único y es similar al que han tenido que afrontar otras empresas, por lo que no necesita unos conocimientos prácticos y jurídicos extraordinarios pero sí un abogado con amplia experiencia en asuntos similares. Estamos ante un ``encargo típico´´, cualificado pero usual. El marketing del bufete en este caso, irá dirigido a convencer de la existencia en el bufete d

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF