06/03/2023

ECONOMIST&JURIST

Luis Romero Santos

Socio director de Luis Romero Abogados y doctor en Derecho Penal.

10 claves para atraer a los mejores clientes

Una vez leí en un libro que algunos abogados decían que sólo querrían llevar **casos de mucha cuantía** y a los que no le tuvieran que dedicar mucho tiempo. Exponía como ejemplo las demandas ejercitando acciones por responsabilidad civil, como podría ser un accidente de tráfico con una alta indemnización.

Y concluía el autor del libro, abogado también, que eso es lo que desearíamos todos pero no es tan fácil **¿Podemos atraer a los mejores clientes?** ¿Quiénes son los mejores clientes? En general, podríamos decir que los mejores clientes son aquellos que nos respetan, pagan nuestros honorarios sin problemas, nos proporcionan la información y las pruebas que les solicitamos, y no nos abruman con sus llamadas, correos, mensajes o peticiones de citas. Si además, estos clientes nos recomiendan y hablan bien de nosotros, nuestro bufete les estará siempre muy agradecido.

Pero en el día de hoy querría referirme a los mejores clientes como aquellos que nos traen los mejores casos y las mejores minutas:

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |