17/03/2023

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Técnicas de marketing para captar clientes en el sector legal

La principal fuente de financiación de las firmas legales son los clientes. Las personas buscan auxilio legal en los profesionales de la abogacía, depositando su confianza y su dinero en unos servicios que les resolverán sus problemas.

Para mejorar el negocio e incrementar las ganancias económicas es fundamental que el flujo de clientes que contratan los servicios de un despacho de abogados incremente y, que este crecimiento, sea constante. Para ello, **el marketing es indispensable para consolidar la marca y mejorar la captación de clientes**.

Identificar las necesidades

Una de las técnicas de marketing más útiles aplicables en este sector es **identificar las necesidades más urgentes de la sociedad, cuales son los servicios legales que más demandan**.Conocer qué servicios demandan mayoritariamente los ciudadanos servirá a los abogados a dirigir su actividad y esfuerzos hacia la captación de clientes potenciales. Una vez el profesional tiene constancia de ello, podrá ofertar servicios que atraig ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |