

LEER
ONLINE

El marketing en línea como práctica comercial para atraer clientes

La abogacía es un sector muy competitivo en el que **la supervivencia y sostenibilidad financiera de las empresas de servicios legales depende de la captación y retención de clientes**, ya que esto permitirá el crecimiento y desarrollo de los despachos de abogados, al mismo tiempo que se logra la diferenciación entre las firmas legales.

El medio internacional [The Impact Lawyers](#) publicaba recientemente un artículo sobre las características que comparten las firmas de abogados exitosas. Mencionaba, más allá de la calidad de los servicios que por supuesto es un factor determinante y fundamental a la hora de garantizar el éxito de una firma legal, que “todos los despachos de abogados que triunfan en su práctica cuentan con una estrategia empresarial relevante por su claridad y concisión”, pero para poder diferenciarse del resto de firmas legales, **la empresa debe desarrollar una práctica comercial o de marketing que logre atraer la atención de los clientes.**

Con la irrupción de internet, los despachos de abogados no pueden limitarse a esperar que su empresa triunfe por el boca a boca, sino que tienen que promover técnicas enfocadas a la comunicación a través de vías digitales. El marketing en línea, también conocido como marketing digital o marketing en Internet, se refi ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |