



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Cómo estandarizar la nomenclatura de clientes en el CRM para evitar duplicados y confusión

En los bufetes de abogados, el CRM es mucho más que un repositorio de contactos: es la columna vertebral de la gestión de clientes y expedientes. Sin embargo, uno de los problemas más comunes en su uso diario es la inconsistencia en la nomenclatura de clientes. A menudo, el mismo cliente aparece en el sistema con variaciones de su nombre, cambios en el formato del NIF o diferentes descripciones del tipo de asunto. Esta falta de estandarización provoca duplicados, búsquedas fallidas, errores al asignar tareas y, en última instancia, pérdida de tiempo y riesgo de errores en la atención al cliente.

La solución es sencilla pero requiere disciplina: establecer una **regla clara de nomenclatura**. Un ejemplo funcional es la siguiente convención: “Apellido Nombre – NIF – Tipo de asunto”. Con este formato, cada entrada del CRM contiene la información mínima necesaria para identificar un cliente y relacionarlo con el expediente correspondiente, evitando confusiones entre personas con nombres similar

...

[SUSCRÍBETE >](#)

para una conversión completa a PDF |