



Marketing: Claves para que nuestro despacho aparezca en un ranking

Por Carlos R. Adeva. Responsable de Desarrollo de Negocio. Lawyerpress.

EN BREVE: "5 millones de parados, crisis económica, futuro incierto, por no decir complicado. En esta coyuntura más que nunca hay que estudiar, analizar, valorar el retorno de la inversión y tomar decisiones sobre cada euro que invertimos. En este sentido, ¿cuáles son nuestros criterios a la hora de invertir para aparecer en un ranking o en un directorio?"

En primer lugar debemos distinguir entre directorio y ranking. Un directorio es el listado de despachos sin entrar a valorar la calidad de sus servicios. Ligado a los grandes directorios internacionales aparecen los rankings, elaborados por los propios directorios pero en teoría y confiamos en que en la práctica así sea, independiente del mismo. Por supuesto no tiene el mismo valor a nivel de prestigio aparecer en el directorio que en el ranking. Por tanto **es posible que se dé el caso de invertir en el directorio y no aparecer en el ranking**. Debemos aceptar esta posibilidad y no frustrarnos. ¿Se puede dar el caso contrario, no estar en el directorio y aparecer en el ranking? En teoría sí, en la práctica, complicado aunque "impossible is nothing".

Un vez establecida esta diferenciación y conscientes como somos de que lo interesante es aparecer en los rankings, **¿qué criterios debemos ...**