30/09/2015

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El factor clave del marketing jurídico o marketing de despachos de abogados

Por Francesc Domínguez, socio de Barton Consultants, SL.

Podemos disertar y disertar sobre el marketing jurídico, de la misma manera que con otras materias o disciplinas pero, en nuestra opinión, es fundamental tocar la raíz del asunto.

MARKETING JURÍDICO: ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO?

Es evidente que es importante hablar, entre otras, de cuestiones como que:

- La clave en todo sector o negocio es saber crear demanda de los servicios. Por ello es básico saber convertirnos en el despacho o en los expertos de referencia en nuestro sector, especialidad o mercado. Saber crear demanda es una cuestión de marketing, de estrategia de mercado.

- Saber fidelizar a los clientes también forma parte del marketing.

- **Lo esencial no es dónde estamos sino hacia dónde vamos.** ¿Hacia dónde se está moviendo nuestro despacho? ¿En qué podemos ser una referencia?

- Los despachos de abogados, y otros despachos profesionales, se enfrentan a un reto: **aplicar el marketing con método para ser no so** ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |