



David Muro Fernández de Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing, comunicación y desarrollo de negocio para abogados.



La importancia del Marketing de contenidos en los despachos de Abogados

Por David Muro Fernández de Arróyave. Consultor de Marketing y Comunicación en el sector legal

Dentro del plan de comunicación que, a mi modo de ver, debe tener cualquier despacho de abogados, sea del tamaño que sea, e incluso refiriéndome a abogados individuales, existe un apartado que hace referencia a los contenidos que he de generar como despacho, como abogado, con el objetivo de atraer clientes a mi despacho.

El Marketing de contenidos forma parte del denominado Inbound Marketing, y es el arte de saber crear el contenido preciso para el cliente concreto. Es decir, llamar la atención de mi público objetivo con post, artículos, newsletters, circulares, etc de calidad, que respondan a sus necesidades, incertidumbres, miedos y preocupaciones legales.

¿Qué le interesa a mi target?, ¿Sobre qué podemos escribir con garantías?, ¿Qué soporte utilizo para cada cliente?, son preguntas de obligada respuesta a la hora de afrontar una adecuada estrategia de contenidos.

SUMARIO

- Marketing de contenidos
- Relación con medios

- Viralización contenidos
- Cómo generar una noticia
- Canales ¿Prensa – radio – internet?
- ¿Cómo escribir un post/artículo. . .? ¿Para qué? ¿Cómo generar en RRSS?

Dentro del plan de comunicación que, a ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |