01/09/2009

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Las claves del marketing juridico

Toda venta, tanto de bienes, como de servicios, trata de dar satisfacción a las puntuales y, a veces, irrefrenables necesidades del consumidor. Y en el ámbito jurídico, las necesidades de nuestros clientes son básicamente tres: dinero, venganza.- sobre todo en los casos de divorcios con terceras personas implicadas, y cierta seguridad jurídica para disfrutar pacíficamente de sus bienes en compañía de sus seres queridos.

A continuación expondré algunos de los mejores consejos de los “gurus” del marketing empresarial que se encuentran reflejados en el libro “Hacer Marketing “ de Alan Rey , y los adaptaré a nuestro ejercicio diario.

“ El marketing y la innovación, son las dos funciones principales de los negocios. Tienes que crear un cliente, es decir vender. Y tienes que crear nuevas dimensiones de logros, es decir, innovar. Todo lo demás es cálculo de costos” Peter Drucker.

Muchos jóvenes abogados que empiezan la aventura de ponerse por su cuenta, y abrir un despacho, tienen mucho

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |