



David Muro Fernández de Arróyave

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



La actividad comercial en los despachos de abogados: ¿Necesita mejorar? o ¿Progresar adecuadamente?

David Muro Fernández de Arróyave. Director de David Muro

Las acciones comerciales en los despachos de abogados no son tarea fácil, ni mucho menos. En un gran número de casos, la falta de organización, el poco tiempo de calidad destinado a desarrollar un plan de desarrollo de negocio, o la falta de estrategia y análisis, pueden llevar al más absoluto de los fracasos a la hora de buscar nuevas oportunidades de negocio.

No vale todo, no es válido cualquier posible cliente, y no se ha de caer en el error de intentar abarcar cualquier trabajo

SUMARIO:

- Desarrollo de negocio
- Base de datos de clientes

- Campaña comercial
- Estrategia de marketing de contenidos
- Acciones off line

Sin ánimo de repetir que el sector legal está en pleno apogeo competitivo, que de sobra es ya sabido, considero que un despacho de abogados que quiera crecer ha de plantearse contar con un plan de acciones comerciales asumibles, ejecutables y adecuadas a sus características.

Lo primero que hay que tener en cuenta es dónde ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |