01/03/2019

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Los webinar como forma de captar o atraer clientes

Lidia Zommer. Socia Directora de Mirada 360- Comunicación y Marketing para abogados

-

ÍNDICE

-

1. La irrupción del webinar en el sector legal
2. Los seis pasos de un webinar
3. Innovación vs tradición: ¿mejor un webinar o una conferencia presencial?

-

***En breve**: Si en la era digital el contenido es el rey, el vídeo sería el hijo predilecto del monarca, el heredero de una forma de comunicar y de hacer marketing de contenidos que ya es presente, pero que marcará también el futuro. Y en la abogacía, un sector donde la confianza y la visibilidad como experto son la gasolina que hace avanzar al negocio, el vídeo puede alcanzar una relevancia significativa para dar a conocer al despacho y a sus profesionales.*

Es en este punto donde una opción muy interesante es el webinar, que es un seminario online o una conferencia a través de Internet en forma de conversación, de charla o de sesión formativa a la que pueden acceder una gran cantidad de usuarios desde el ordenador o desde sus dispositivos móviles.

E

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |