14/01/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Abogados: la importancia del boca-oreja para captar clientes

Como abogados, todos sufrimos las mismas cosas, (bueno, algunos tal vez no, pero muy pocos, creedme), y sabemos también muchas cosas. Entre las cosas que sufrimos están…las ventas y entre las que sabemos es que la mayoría de los clientes que obtenemos vienen referenciados por otros.

De hecho es tan así, que más allá de la cultura y la experiencia "populares" sobre los "referentes", los estudios de la fundación Rockefeller señalan que en todos los negocios de "servicios" del mundo el 65 % de los clientes viene por el conocido "boca oreja" y como consecuencia de ello y de la endémica falta de tiempo que esgrimen los abogados, se deja que el 65 % de clientes nuevos llegue de forma aleatoria a nuestros despachos.

Si ahondamos un poquito más, y basta con pensar un poquito, veremos que las fuentes por las que llegan nuestros referidos son básicamente 5:

1. Clientes habituales
2. Familia, conocidos o compañeros de profesión
3. Colegios profesionales
4. Otros abogados de especialidades distintas a l

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |