

ECONOMIST & JURIST



David Muro Fernández de
Arróyave

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



LEER
ONLINE



La comunicación en los despachos de abogados en época de COVID: una poderosa herramienta

Tras más de un año inmersos en una crisis sin precedentes en España, el sector legal sigue viviendo una clara transformación, en parte acelerada, en relación a la forma en la que los despachos de abogados y demás agentes que operan en el sector tienen que gestionarse, obligados a llevar a cabo la, tan temida a veces, transformación digital.

Factores como el teletrabajo, la prudencia a la hora de llevar a cabo reuniones o eventos presenciales, o la necesaria inmediatez a la hora de llevar a cabo determinada información relevante a los clientes, ponen en relieve la importancia del entorno digital y los canales *online*.

Sumario:

1. El plan de comunicación
2. Una página web acorde a los nuevos tiempos
3. La generación de contenidos: el contenido sigue siendo el Rey
4. Comunicar con pasión

Esta situación no es fácil para muchas firmas que aún siguen ancladas en procesos internos obsoletos y siguen

funcionando por inercia, sin contar con estrategias claras para hacer frente a una situación que, desde mi punto de vista, ha cambiado para siempre las reglas del juego.

¿Cómo poder llegar a nuestro público objetivo ante este nuevo paradigma? ¿cómo poder llamar la atención de los clientes potenciales en un entorno en el que lo off line se ve tan limitado? Los despachos de abogados se enfrentan a un g ...