



---

## Cómo hacer crecer la facturación de un despacho de abogados

### I.- FACTORES DEL CRECIMIENTO DE LA FACTURACIÓN

Para ser competitivos, durante años, las empresas de servicios legales han recurrido de la mano de sus abogados a unas **buenas relaciones personales**, un **apellido conocido** y a **``maestría`` en leyes**. Hoy nuestra experiencia como consultores de despachos nos permite afirmar que esto solo ya no es suficiente

Los abogados pueden y deben, aprender mucho de los principios de gestión

aplicados con éxito en otros sectores de servicios profesionales,(consultores, médicos o incluso artistas), que llevan una delantera de bastantes años en ello.

El crecimiento de la facturación de un despacho de abogados depende fundamentalmente de **dos factores**:

- a) **Del ratio de captación de nuevos clientes.**
- b) **De la vida media de los clientes captados.**

En principio podríamos pensar que crecimiento en la facturación puede venir dado por cada uno de estos inputs por separado, aunque en realidad **deben converger los dos al mismo tiempo.**

Es decir, si captamos

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |