



Marketing para abogados: una necesidad creciente.

EN BREVE:

Hoy en día es más común pensar que detrás de cualquier empresa, grande o pequeña, o proyecto empresarial del tipo que fuere, como lo es un despacho de abogados individual o colectivo, está el marketing, como herramienta de Gestión Empresarial, aunque el que la dirija no lo sepa.

El marketing es una herramienta de Gestión Empresarial muy eficaz para analizar y hacer estrategias de mercado jurídico, para estudiar las necesidades de los consumidores de servicios jurídicos, y de vender cualquier producto o servicio, como son los servicios jurídicos. Por tanto no tiene sentido que no esté introducido de una manera más clara o no en los despachos de abogados, independientemente de cual sea su tamaño, pues no se trata de ello, el tamaño, sino de concebir ideas para ser más competitivos y ser capaces de sostener las mismas como políticas del despacho en el tiempo, aplicándolas de una forma sistematizada, y midiendo sus resultados dentro de un plan mayor u objetivos de la firma legal.

El marketing en su fase de Estudio del Mercado, ayuda a entender los procesos y necesidades y a tomar decisiones, y contribuye a hacer una estrategia de análisis de problemas laborales o de empresa, para proyectar en el mercado las mejores acciones a realizar, como asistir a conferencias u otro tipo de eventos (o realizarlos la misma firma) donde hay un público que interesa a la firma legal, introducirse en un nicho o segmento del mercado legal d ...