



Marketing para nuevos clientes

Podemos diferenciar tres tipos distintos de cliente en función de sus necesidades, y al propio tiempo, diseñar el plan de marketing diferenciado a cada uno:

- 1.- Cliente que acude con un problema jurídico complejo, poco usual: en este caso buscará al profesional más cualificado, de mayor prestigio ``a cualquier precio``. En este caso el marketing irá dirigido a fomentar el desarrollo de la excelencia del abogado experto; publicación de artículos, libros, asistencia a conferencias como ponente, citas en los medios de comunicación, en definitiva, crear y mantener esta categoría superior.
- 2.- Cliente consciente que su problema no es único y es similar al que han tenido que afrontar otras empresas, por lo que no necesita unos conocimientos prácticos y jurídicos extraordinarios pero sí un abogado con amplia experiencia en asuntos similares. Estamos ante un ``encargo típico``, cualificado pero usual. El marketing del bufete en este caso, irá dirigido a convencer de la existencia en el bufete de profesionales con conocimientos colectivos derivados de encargos anterioro ...