



Respuestas de marketing jurídico

Pregunta de Luz López, abogada

Para ser competitivo, lo primero es tener autoestima, confianza en las propias capacidades. Lo segundo es no imitar a los que marcan las reglas del mercado, las grandes empresas del asesoramiento jurídico. Lo tercero es especializarse, con independencia de la ubicación geográfica de la firma. Lo esencial es la capacidad de formar un equipo de excelentes profesionales con la actitud adecuada y la capacidad de crear una marca, un nombre con un significado en el mercado para evitar la competencia en precios; un nombre que transmita confianza y credibilidad, y que atraiga el tipo de clientes y casos que quiere tener el despacho de abogados.

Los pequeños y los medianos despachos pueden ser fuertes si optan por especializarse, en una o unas pocas especialidades en las que sean muy buenos como profesionales. Lo adecuado es concentrarse en una o pocas especialidades y hacer crecer esos mercados, siendo la referencia en los mismos, sin miedo a dejar de ``coger

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |