



Inmaculada Juárez
CEO de BECCA Legal.

La abogacía telemática: cómo crear tu despacho online

Es una realidad que nuestras relaciones personales han cambiado. La comunicación entre nosotros a través de redes sociales y chats es ya un hábito consolidado. Sin embargo, **muchas profesiones están siendo reticentes** a desarrollar y evolucionar en el trato personal con los clientes a un entorno telemático.

Entre ellas, considero que la nuestra, los profesionales de la abogacía, **debemos avanzar de una manera más segura y rápida** para ofrecer a nuestros clientes unas facilidades de comunicación que permitan que no haya desplazamientos y, en consecuencia, pérdidas de tiempo improductivas.

Ya quedaron atrás las **reuniones presenciales** y/o la búsqueda de clientes por medio del boca a boca (aunque no hay que desechar ningún cliente, claro está).

Espero daros algunas ideas claras sobre cómo convertir el ejercicio diario de tu profesión dentro de un entorno online que incremente y mejore tus expectativas de negocio y la calidad del servicio a tus clientes.

Es una demanda habitual de los clientes

Son los propios clientes los que ya hacen la búsqueda de abogados vía Google, LinkedIn, redes sociales o cualquier otro buscador digital, **y se dejan guiar por la actualización de la página web** o perfil del despacho o abogado.

Son dos fases de comunicación las que tenemos que afrontar y para las que debemos estar preparados: la primera es la

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |