



Cómo mejorar la captación de clientes en el sector legal

La competencia en el sector legal ha incrementado en los últimos años, situando a los despachos de abogados en **un escenario muy competitivo** por ver quien se alza como el bufete más prestigioso.

Es saber popular que, **cuanto más prestigio tiene un despacho, mayor será el número de clientes** que quieran contratar sus servicios, pero el conjunto de habilidades profesionales y la reputación de los abogados no son suficientes para mantener un flujo constante de clientes.

El marketing en la abogacía es indispensable, ayuda a los profesionales de este sector a diferenciarse del resto y poder captar nuevos clientes. Pero ¿Cómo conseguirlo? El negocio **puede mejorar con una presencia online sólida**. Usar internet y las redes sociales para llegar a potenciales clientes es muy ventajoso porque se llega a un público más amplio, por eso hay que aprovechar todos los beneficios que la era digital trae consigo.

Identifica las necesidades

Busca **nichos de mercado concretos donde puedas destacar** ya que en los mercados generalizados es más complicado causar impacto ante tanta competencia. Especialízate en una materia, rama o [área específica del Derecho](#), ello te ayudará a ser más demandado y ofrecer un mejor servicio. E ...