



## Ángel Escribano

Ángel Escribano, Letrado de Becca Legal

---

# Las ventajas de los pequeños despachos para captar clientes

En la facultad de derecho, recuerdo un profesor que nos repetía con cierta periodicidad la manida frase: “**Solo en Madrid, hay el doble de abogados que en toda Francia**”. Nunca he sabido si ese dato tan escuchado es cierto, pero con el tiempo he podido comprender, que, sin duda, ese profesor se refería a la voraz competencia que existe en el sector de la abogacía y, por ende, la importancia que tiene para todos los despachos la **captación y retención de clientes**.

Durante un tiempo los pequeños despachos, debido a los menores y limitados medios técnicos y económicos con los que contaban, se veían desfavorecidos ante los grandes despachos, ante el reto de la captación de clientes, y aunque ahora parezca mentira, su actividad en tal sentido, se limitaba a los **contactos personales de su titular**, a confiar en su excelencia profesional, esperando la llegada de clientes por el “boca a boca” o en el mejor de los casos, a realizar limitadas campañas de marketing en medios tradicionales, que suponían elevados costes.

Por suerte, con la **irrupción de internet y el posterior proceso de transición digital que este ocasionó**, la situación ha cambiado considerablemente, y si bien algunas de las técnicas tradicionales, como el boca a boca, siguen siendo efectivas, hoy en día todos los pequeños despachos han comprendido la importancia de esta labor de captación, y han tenido la oportuna ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |