



Cinco tácticas orgánicas para que los despachos aumenten su productividad

Los despachos son proyectos empresariales muy importantes en los que no solo se busca ayudar a la ciudadanía y a las empresas en sus problemas legales, sino que además desean **obtener los máximos beneficios** posibles, tanto a nivel económico como laboral.

El crecimiento orgánico es **la manera más adecuada de escalar tu negocio**. La razón es su coste relativamente bajo y la facilidad de implementar el éxito del despacho. Se trata de una táctica de marketing que permitirá a los bufetes aprovechar sus recursos y escalar en su negocio.

En realidad, el crecimiento orgánico se produce de manera interna, es decir, **son los empleados quienes impulsan las iniciativas**. Por tanto, dentro del despacho tienen que existir equipos de crecimiento de alto rendimiento con las herramientas e información necesaria para alcanzar los objetivos previamente fijados.

Para que ese crecimiento se produzca, los bufetes deben decidir cómo quieren aumentar sus beneficios y cómo aplicar las estrategias para lograrlo. Si bien es cierto que existen diversas formas de pagar y crecer rápidamente, también hay otras **herramientas que se pueden emplear para lograr crecer de manera orgánica**.

Canales alternativos de comercio

Los despachos deben estar siempre disponibles para sus clientes. Con la actual tendencia de los sectores a **digitalizar los contenidos y los productos**