



Miriam Cantalapiedra Barrocal

Socia fundadora y directora de comunicación y marketing digital en Statos Webs

Claves para afrontar una buena estrategia de marketing jurídico y comunicación

¿Cómo se trabaja el marketing jurídico en los despachos de abogados? ¿A qué desafíos se enfrentan los despachos y el sector legal para lograr abrirse camino a lo largo de la era de la transformación digital? ¿Son el marketing digital y la comunicación tan sólo una estrategia de venta? Desde hace años, las agencias especializadas en marketing jurídico observamos un incremento en la **necesidad de los despachos de abogados** por rediseñar su **imagen corporativa online**, sus contenidos y llevar una comunicación con clientes de una forma mucho más cercana y eficiente.

Y es que la transformación digital y la globalización han hecho que el **sector jurídico vaya un paso más allá** y busque nuevas estrategias con el fin de acercar a los demás una imagen más moderna y atractiva, adaptada a las nuevas necesidades del mercado y con una comunicación más cercana y basada en la **multicanalidad**.

Sin embargo, aunque el sector jurídico está en expansión en cuanto transformación digital se refiere, muchos despachos de abogados llegan, en un inicio, con el **prejuicio formado de que todo se reduce a vender**. Es por ese motivo que los especialistas en marketing jurídico llevamos también un proceso de didáctica con los abogados con el fin de que entiendan la importancia de contar con una **estrategia de marketing digital** y comunicación más trabajada ...