



## Ignacio Bosque

Responsable de Comunicación de Fuster-Fabra Abogados

---

# Cómo atraer clientes a través de una estrategia de publicación en medios de comunicación

Los medios de comunicación son una **poderosa herramienta** para que los despachos de abogados puedan acercarse a sus potenciales clientes e impulsar su valor reputacional.

**La prensa cuenta con una indudable influencia** y la capacidad de conformar u orientar la opinión pública. Debemos entender que, deontológicamente, su trabajo debe aportar un servicio público a la ciudadanía y que la mejor vía de colaboración para un despacho de abogados es **aportar valor a este proceso**. Sólo si conseguimos posicionarnos como fuentes solventes y aportar valor de forma recurrente a los medios de comunicación, lograremos obtener un retorno en forma de nuevos clientes.

Nuestro planteamiento de colaboración con la prensa **debe centrarse en conseguir ser de utilidad**. Debemos pensar ¿qué podemos aportar? Y no, ¿qué pueden aportarnos? Los abogados poseen conocimientos técnicos específicos que pueden **contribuir en muchas áreas de información**. Una fórmula práctica es revisar la actualidad desde el despacho y ofrecer a los medios declaraciones o tribunas de carácter jurídico en el marco de temas noticiosos, buscando siempre aportar valor y profundidad.

Es importante que los despachos de abogados y los medios de comunicación establezcan una **relación de trabajo ética y transparente**. Para esto, la prioridad de los abogados debe ser que la información que pr ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |