



Las firmas legales deben fidelizar a sus clientes

La lealtad de los consumidores es entendida por el grado de satisfacción que los clientes han experimentado durante el proceso de adquisición de un producto o servicio basándose en el porcentaje de repetición con la misma empresa, la calidad, el precio y la atención por parte del profesional encargado.

El mercado se sustenta por **la relación que existe entre la oferta y la demanda**. El sector legal es uno de los más competitivos por lo que puede llegar a haber un exceso de oferta en ciertas prácticas por lo que la **segmentación de los clientes** es aún mayor, lo que ocasiona que los despachos de abogados tengan que disputarse para ser la opción más deseada.

El medio internacional [The Impact Lawyers](#) subraya en uno de sus artículos la importancia de conseguir una fidelización con los clientes ya que esto **abre una vía para obtener nuevos compradores** debido a

las recomendaciones que se pueden hacer.



Cliente satisfecho (Foto: E&J)

Asimismo, la fidelización de los compradores es **vital para ...**

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |