30/04/2016

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Cómo captar y mantener a mi cliente

Por Jaime Sanz. Abogado de Safe Abogados

SUMARIO

-Como mantener la relación con nuestro clientes

-Marketing como estrategia para mantener y captar clientes

-Atención al cliente

Tan importante o más que ser abogado, es captar a nuevos clientes y retener a los que ya tenemos.

El punto de partida de cualquier despacho de abogados o de un abogado que este ejerciendo de manera solitaria, es que tiene que entender que un abogado es un empresario, y que independiente de nuestra concepción de la abogacia, estamos aquí para ganarnos la vida con nuestro trabajo y por lo tanto es un negocio y **todos los abogados somos empresarios.**

Siempre he pensado, que puedes ser jurídicamente el mejor abogado del mundo, pero sino tienes clientes, no eres nada, absolutamente nada, porque no tienes a nadie a quien demostrarle tu valía profesional.

A lo largo de este artículo tratare temas como:

- El marketing como estrategia para captar clientes
- El marketing como estrategia para retener clientes
- El mar

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |