



La oportunidad del abogado solo.

Para bien o para mal los próximos dos años que vienen son una extraordinaria oportunidad para los SOLOS. La recesión económica y el estrechamiento del mercado en liquidez de los clientes hace que éstos observen con mayor simpatía y mejores ojos a los pequeños despachos, que antaño. Pero no nos equivoquemos, siguen queriendo la misma calidad y hay que dársela, sino no comprarán, porque todos tienen poco dinero y lo quieren emplear bien, es decir, de la forma más eficiente posible, porque esa es la regla de la crisis

¿Quieren calidad técnica?, por descontando, pero la calidad que realmente van a valorar es la calidad percibida, la atención al cliente, y en ese punto los abogados SOLOS tienen sus fortalezas, pero también sus debilidades.

Desde el punto de vista de atención al cliente, la fortaleza del SOLO en cercanía es obvia. Puede y debe dar mucho más calor al cliente, más relación y en consecuencia trabajar mejor el valor de la confianza.

Desde el punto de vista de precio, es

...