



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 obvio que existe una ventaja por la propia estructura de costes de un SOLO que permite unos márgenes superiores a los que antaño ahogaban al pequeño despacho. Pero tambi&eac ...