



Cómo conseguir clientes para tu despacho de abogados

Canales y herramientas que necesitamos para desarrollar cualquier acción de marketing online para nuestro despacho

Los **despachos de abogados** que quieren crecer necesitan desarrollar nuevas estrategias que les permita **conseguir nuevos clientes**.

Los métodos tradicionales que mejoraban la captación de clientes han sido siempre un despacho bien ubicado en una avenida con un gran tráfico de personas o publicidad en medios de prensa de gran tirada al alcance de unos pocos por el desembolso que ello conlleva.

En la actualidad Internet ofrece oportunidades que resuelven la cuestión económica y de **¿cómo captar clientes para abogados y despachos para continuar creciendo**.

A continuación, mostramos canales y herramientas disponibles de los que necesitas disponer:

- **[Página Web](#)**?. Fundamental para que puedas llevar a cabo cualquier tipo de estrategia de captación online. Será tu carta de presentación y el lugar al que lleves al usuario a obtener más información o contactar en las estrategias combinadas con otros canales.
- **[SEM](#)** sirve para designar las campañas de anuncios de pago en buscadores a través de pa ...