Marketing, comunicación y desarrollo de negocio para despachos de abogados

DAVIDMURO

Para despachos que avanzan

El Marketing, la Comunicación y el Desarrollo de Negocio en el sector legal

Los despachos de abogados necesitan avanzar. El sector legal evoluciona y las necesidades y preferencias de los clientes han cambiado. La competencia es creciente y la creatividad, la innovación y el acercamiento al cliente se han convertido en aliados fundamentales para que un despacho pueda crecer.

Las **técnicas de Marketing, Comunicación y Desarrollo de Negocio para despachos de abogados**, que ofrecemos en DM Consultores, son una garantía de diferenciación, buscando relaciones de recorrido con los despachos, con el objetivo de atraer nuevos clientes y crecer.

Creemos que los despachos de abogados han de gestionarse como lo que realmente son, empresas de servicios jurídicos. Si quieres un proyecto para tu despacho, estaremos encantados de ayudarte.

¿Qué perfil de despacho invierte en marketing, comunicación y desarrollo de negocio?

Cualquier despacho, independientemente del tamaño o tipo de especialidad, ha de ser consciente del **valor añadido** que le puede aportar contar con su servicio de calidad y adaptado a sus necesidades, que le ayude a diferenciarse y crecer.

En España hay más de 90.000 despachos de abogados que necesitan llegar a su Público Objetivo, de ahí que un **posicionamiento de marca** apropiado, así como la **diferenciación** sobre el resto de sus competidores, se antoja fundamental.

No importa el tamaño, la situación o la especialidad del despacho, las herramientas de Marketing, Comunicación y Desarrollo de Negocio que ofrecemos en DM Consultores te ayudarán a conseguir los objetivos marcados.

¿Quiénes somos?

En **David Muro Consultores** somos un equipo de trabajo dinámico, con muchas ganas de hacer bien las cosas y con contrastada experiencia en el sector legal, habiendo trabajado en despachos de primer nivel en el ámbito nacional e internacional.

Nuestra constante formación y comprensión de la dinámica de funcionamiento del sector legal y los despachos de abogados, hacen de nuestro equipo un grupo de profesionales de garantías en el desempeño e implicación en cada uno de los clientes que se le asignan.

Queremos ser tu aliado estratégico, tu compañero de viaje y una solución real y adaptada a tu despacho.

En definitiva, conocemos a los despachos, conocemos el sector y creemos que hay muchas cosas por hacer aún en materia de Marketing y Comunicación. **¡Te escuchamos!.**

Sobre David Muro

David Muro Fernández de Arróyave es el socio fundador y director de David Muro Consultores, empresa especializada en servicios de marketing, comunicación y desarrollo de negocio para despachos de abogados.

Hace más de once años creó el Dpto. de Marketing y Desarrollo de Negocio de **Ceca Magán Abogados**, siendo parte activa en uno de los procesos de crecimiento más notorios en el sector legal, ayudando a convertir al despacho en uno de los 40 de referencia del panorama jurídico nacional.

Es **colaborador del Consejo General de la Abogacía Española**, aportando su visión experta en asuntos relacionados con el marketing y la comunicación para abogados, y colabora con diversos **medios de comunicación nacionales y latinoamericanos**.

David es **profesor asociado a Aula Reus/Discentius**, impartiendo el curso online sobre "Planificación y acción comercial en un despacho de abogados", así como **Director Académico** del curso de Marketing y Comunicación para abogados de la **EIS Innovative School.**

Actualmente ayuda a despachos y abogados a hacer frente a los nuevos tiempos y sobresalir de la competencia, independientemente de su tamaño o recursos.

Twitter. Davidmurof **Linkedin. David Muro Fernández de Arróyave**

¿Por qué elegirnos?

Estrategia: te ayudamos a diseñar un plan estratégico a medida para tu despacho.

Implementación: al contrario que otras consultoras, implementamos las acciones en el día a día de tu despacho. Nos preocupamos por tu negocio.

Seguimiento: conocemos bien el mundo de los despachos de abogados, y el tiempo de calidad que se puede destinar para estas acciones. Nosotros realizamos el seguimiento de dichas acciones.

Diferenciación: creamos marca, te ayudamos a sobresalir de la competencia y atraer nuevos clientes.

Fidelización: es vital saber mantener a tus clientes y fomentar la venta cruzada.

Fanificación: convertir al cliente en un auténtico Fan es el objetivo, nos recomendará y hará de prescriptor.

¿Cómo podemos ayudarte? Servicios

Los despachos de abogados han de incorporar herramientas y servicios de marketing, comunicación y desarrollo de negocio en su día a día, con el objetivo de atraer nuevos clientes, fidelizar a los ya existentes y encontrar nuevos nichos de mercado que aseguren la consecución de sus objetivos en el corto, medio y largo plazo.

¿Cómo podemos ayudarte?

Centramos nuestras propuestas en la materialización de soluciones reales para cada caso.

1. **Marketing y comunicación**
2. **Desarrollo de negocio y ventas**
3. **Marketing de contenidos y redes sociales**

Marketing y comunicación

Para una efectiva y continua comunicación con los clientes, hay que elaborar un plan estratégico de marketing y comunicación que nos ayudará a definir qué queremos transmitir y cómo vamos a hacerlo. ¿De qué consta un plan de marketing y comunicación?

Plan estratégico: ¿qué somos? ¿qué queremos ser?

Plan de marketing adaptado a cada despacho. ¿Cuál es el camino para lograrlo?

Ejecución del Plan estratégico y de marketing. ¿Cómo lo ejecutamos?

Plan de comunicación externa personalizado. ¿Qué, cómo y a quién comunico?

Plan de comunicación interna personalizado. Embajadores de la marca

Ejecución del plan de **comunicación externa e interna**

Imagen de marca e identidad corporativa. Todo comunica

Diseño y adaptación web y blog corporativo

Diseño e implementación del plan de **marketing de contenidos**

Relación duradera y de confianza con **medios de comunicación**

Posicionamiento Online. SEO – SEM. ¿En qué posición aparezco en Google?

Plan de desarrollo y ejecución en **Redes Sociales**.

Desarrollo de negocio y ventas

Para poder seguir creciendo a nivel empresarial hay que disponer de una estrategia de desarrollo de negocio, teniendo en cuenta el ámbito comercial y las oportunidades de venta.

Te ayudamos a buscar nuevas oportunidades comerciales, definiendo estrategias de desarrollo adecuadas a cada despacho de abogados.

Análisis de tus círculos de origen de clientela y potenciación.

Campañas comerciales on y off line.

Búsqueda de **colaboraciones estratégica**s con otros despachos y agentes del sector legal

Potenciamos las recomendaciones. **Fidelización de clientes**.

Fuerza de ventas interna. **Formación comercial** a abogados. Tu decálogo de venta.

Estrategias de captación de clientela a partir del **posicionamiento online**.

Organización de **sesiones formativas, eventos y tallere**s prácticos para clientes.

Búsqueda de oportunidades comerciales a través del **networking**.

Políticas de precios adecuadas a cada target.

¿Cómo podemos ayudarte?
Servicios

Marketing de contenidos de calidad y optimización de redes sociales:

En esta era de la comunicación, es fundamental estar conectado con el cliente.

Esta comunicación puede ser abogado-cliente (informe periódico de sus asuntos) o despacho-cliente (envío periódico de novedades legislativas, circulares de interés normativo, invitaciones a jornadas que celebremos, logros e hitos del despacho, etc.)

Te ayudamos a **conectar** con tus clientes fijos y potenciales mediante la creación de marketing de contenidos de calidad que aporten auténtico valor.

Asesoramiento y ejecución en la generación estratégica de contenidos.

Relación con medios de comunicación sectoriales y generalistas.

Optimización de redes sociales (Twitter, Linkedin, Youtube). Creación, diseño y control de los distintos canales a utilizar para cada contenido.

Diseño y elaboración de newsletters, notas informativas y circulares.

Contenido Audiovisual. Asesoramiento y grabación de videos formativos y corporativos.

DAVIDMURO

Para despachos que avanzan

Móvil: 685.37.62.67

www.davidmuro.es

dmuro@davidmuro.es

Twitter. Davidmurof

Linkedin. David Muro Fernández de Arróyave