

Cómo conseguir clientes online si sos Abogado

Ya sea que trabajas para un despacho de abogados o de forma independiente, lo más difícil para empezar siempre será conseguir los primeros clientes. En este artículo vamos a explicar las distintas formas que existen para conseguir clientes online si eres un abogado y con nada o muy poca inversión.

Las personas necesitan todos los días de nuestro servicios como Abogados, pero al inicio del ejercicio de la profesión lo más complicado es llegar a esas personas. Como todo Abogado novato necesitas encontrar las formas de conseguir clientes y hoy con ayuda del Internet puedes aprovechar una buena oportunidad.

Gracias a la tecnología, muchas personas se inclinan por buscar la solución a sus problemas legales a través del Internet. Desde buscar ellos mismo sus propias soluciones hasta buscar profesionales que puedan ayudarlos a resolver aquellos problemas que los aquejan.

Cómo obtener clientes cuando eres abogado ?freelance?

Conseguir clientes online si eres un abogado

Por lo general, la mayoría de personas recurre a nuestros servicios cuando no encuentra otra solución a su problema legal. Por lo que, para los abogados y los bufetes, se convierte en una tarea complicada conseguir nuevos clientes.

Por esa razón, es que decidimos explicarte de forma clara cuáles son las formas de conseguir clientes online. Siempre gracias al Internet, ahora es posible encontrar clientes de forma sencilla y rápida.

1. Invertir en una página web

Sin duda que en plena era digital, es sumamente importante contar con una página web. Esta te ayudará a ganar visibilidad, presencia y seriedad. Más aún en estos tiempos en los que todo, pero casi todo, se busca primero en Internet.

¿Pero porqué es tan bueno tener una página web? Una gran ventaja de contar con una página web es que puedes estar siempre presente ante la búsqueda de potenciales clientes, incluso mientras duermes o estás de vacaciones. También es una gran herramienta para conseguir confianza y transmitir seriedad a tus clientes.

Una de las ventajas a largo plazo que poco se dice, es la ventaja de presencia en Internet, que tu marca o tu nombre puedan ganar reconocimiento y con el tiempo puede convertirse en tu mejor herramienta de publicidad, sin gastar prácticamente nada.

Si aún no te decides en tener tu página web, te recomendamos a nuestros amigos de Kunturweb, quienes te podrán asesorar en todo el proceso de creación de tu página web, desde elegir el dominio adecuado, hasta el desarrollo y la puesta en marcha de tu página web.

2. Encontrar al público objetivo

Es importante apostar y concentrarte en área en que eres bueno, de esta manera podrás dar soluciones eficientes a tus clientes y ganarás renombre y recomendaciones. Pero siempre sin descuidar de atender a otros temas por lo que nuevos clientes vendrán a consultarte.

Enfócate en ese área que más dominas, tus clientes lo agradecerán y lo mejor es que ellos mismos te recomendarán con sus amigos y conocidos.

3. Redes sociales

Si quieres encontrar clientes online, las redes sociales son un paso obligado para todo Abogado. Es aquí dónde podrás promocionarte de forma más efectiva y los resultados los podrás ver en muy corto plazo.

Trabaja tu cuenta de Facebook, de Instagram y si tienes tiempo tu cuenta de Twitter. Ten en cuenta que las personas pasan mucho tiempo en redes sociales consumiendo información y también buscando soluciones a sus problemas cotidianos.

Recuerda publicar en tus redes sociales cosas de interés para tu público objetivo, conceptos, soluciones, asesorías gratuitas, videos de explicación de temas que pueden ser confusos para las personas. De esta forma podrás ir poco a poco ganando seguidores que antes no sabían nada de ti, y que se interesarán en tus servicios como Abogado.

Descarga el libro de Marketing jurídico ¿Cómo dar a conocer mi despacho?

4. Participa en otras páginas web, revistas y blog

Ayuda a las personas a resolver preguntas y dudas que para ti pueden ser fáciles, pero para ellos complicadas. No sólo te lo agradecerán sino que generarás confianza y renombre.

Existen muchas páginas revistas digitales de derecho y blogs en los que puedes compartir tus conocimientos y ayudar a las personas y también a otros Abogados.

Esta es una gran forma de poner tu imagen en la mira no sólo de potenciales clientes, sino también de colegas con más experiencia y eso significa también poder estar a la vista de posibles trabajos delegados por otros despachos. Así que no dudes en participar en otras páginas y compartir tus conocimientos.

De esta forma, podemos convertirnos en un perfil de referencia del sector y por tanto conseguir un mayor número de clientes.

5. Pagar por publicidad en redes

Existe una alternativa más que puede ser de mucha utilidad si lo que quieres es conseguir clientes en cuestión de horas. Redes sociales como Facebook cuentan con un muy buena opción de promoción de tus servicios a través de anuncios pagados, en los que puedes elegir cuánto inviertes y a qué público llegar.

Si quieres conseguir clientes muy rápido, esta es una gran opción. Sin duda tienes que conocer algunas cosas básicas de la herramienta de segmentación de Facebook, para optimizar tu anuncio y llegar a más clientes potenciales con menor inversión. Puedes hacerlo tu mismo o puedes buscar la ayuda de alguna agencia de marketing digital, que te pueda asesorar y guiar en todo este proceso.

fuelle: <https://teoriadelderecho.com/como-conseguir-clientes-online-si-eres-abogado/>