

Si eres abogado, el marketing digital puede ser tu gran aliado

Para promocionar el despacho de abogados necesitas estrategias reales de **marketing para abogados** que te permitan posicionar tu marca, y establecerte como un profesional en el panorama nacional (y más allá).

En la actualidad los abogados se han abierto a la revolución digital. Por eso hay que abandonar el ideal del antiguo abogado con diarios, montones de libros en los alféizares de las ventanas y decenas de carpetas enormes en las estanterías.

Imagina que tu estudio es una empresa real: Tienes que vender un servicio y encontrar clientes dispuestos a comprarlo. **Para hacer esto, necesitas conocer las estrategias correctas de marketing web.**



Conoce [4 Tips de Marketing digital que no te puedes perder](#)

Marketing web para abogados

Tal vez te graduaste con honores de la universidad, asististe a más de una maestría, hiciste una pasantía, te uniste al registro después de aprobar el examen y ahora esperas que todo tu compromiso de aproximadamente una década se reembolse en masa de clientes.

<https://magnesfactory.com/>

Desafortunadamente, como cualquier otra marca, el mercado es despiadado. El conocimiento, la preparación y la profesionalidad no son suficientes por sí solos para poder vender tu servicio, y venderlo bien.

Necesitas una estrategia y un nuevo canal de comunicación. Durante muchos años el campo forense permaneció cerrado a las nuevas tecnologías, pensando que su trabajo tenía tan profundas raíces que no necesitaba más promoción.

Muchos abogados todavía lo piensan así, por eso hay que aprovechar la ventaja para posicionarse en el mercado como profesional.

¿Cómo es que el marketing digital puede ayudarte en el desarrollo de tu profesión?

Gracias al marketing por internet puedes atraer clientes potenciales, pero también animar a las personas interesadas a que se pongan en contacto contigo.

Aunque Internet te pueda parecer una barrera, te podemos asegurar que hoy es la mejor herramienta con la que acortar la distancia con la audiencia y crear una primera relación entre tú y tus clientes.



¿Sabes por qué [el Inbound Marketing ha llegado para quedarse?](#)

Estrategia de marketing para abogados

Para dar visibilidad a tu despacho de abogados no puedes aprovechar las técnicas habituales de las empresas, por lo que necesitas estrategias de marketing adaptadas a ti y a tu profesión. **Muchos profesionales se quejan de los malos esfuerzos de marketing precisamente porque no los están encauzando en la dirección correcta.**

Sin embargo, ¡hay buenas noticias! Los pasos y herramientas a los que debes hacer referencia son los de cualquier marca, porque la tuya es una marca real y debes empezar a pensar en ella como tal. Después de alcanzar esta conciencia, puedes concentrarte en los diferentes pasos necesarios para hacer tu marca personal.

¿Qué te hace único? ¿Cuál es el elemento característico? ¿Qué mensaje quieres enviar? ¿Con qué plataformas? Ahora veremos todo esto y más.

Construye tu marca

Una marca no es solo un nombre o un rostro. **Crear una marca significa tener un mensaje para enviar al público y hacerlo de una manera única.** ¡Encuentra que es lo que te hace único!

Muchos abogados profesionales se alejan del marketing porque no tienen los conocimientos necesarios para explotarlo adecuadamente. El error más común es pensar que puedes hacerlo todo tú mismo y considerar la construcción de tu marca como un pasatiempo.

En cambio, es un trabajo real y una necesidad de planificación que primero se piensa y luego se respeta. Por eso, nuestro primer consejo es pedir la ayuda de una agencia experta en el sector para encontrar juntos la estrategia adecuada para ti. **MagnesFactory es la mejor opción que puedes encontrar actualmente.**

La primera pregunta que debes hacerte es: ¿Cuál es tu objetivo? Cuanto más te especialices, más clientes se interesarán en tus consejos. ¿Qué puedes hacer mejor que otros? La respuesta es por qué los clientes deberían acudir a ti.

Después de identificar la [característica](#) que te hace destacar entre la multitud de competidores, debes preocuparte por posicionarte en la mente del público.



Descubre [8 tips para crear tu página web profesional: El mejor diseño web](#)

Optimiza tu sitio web

El sitio web es el punto de partida para cualquiera que desee promocionarse en Internet. Pero, ¿cómo se construye el sitio web de un abogado? Puedes decidir expresar toda tu creatividad, ya que el sitio será tu tarjeta de presentación y debe reflejar tu personalidad. Pero hay algunas secciones que no se pueden perder.

Una de ellas es la página de servicios. **Te recomendamos que dediques un espacio claramente visible para indicar específicamente todos los servicios que ofreces.** Cuanto más claro y completo seas, más clientes potenciales podrán entender si tu bufete de abogados es adecuado para ellos.

Además de esto, te sugerimos que también insertes una página de presentación con una foto tuya. Cuenta quién eres, tu trayectoria formativa y la experiencia que tienes a tus espaldas.

Específica en qué rama te especializas y subraya cómo puedes ayudar a tus clientes. Si tienes colaboradores, también puedes incluir su presentación para darle un rostro humano al estudio. Por último, no olvides la página de reseñas con los testimonios de los clientes para los que ha trabajado.

Escribe contenido específico

El contenido es una de las herramientas de marketing más importantes, esto también se aplica a los abogados, por lo que no puedes prescindir del contenido. **En tu sitio web puedes proporcionar una serie de contenido diferente, como artículos, videos, publicaciones de blog, podcasts, etc.**

En estos artículos puedes cubrir temas relacionados con tu área de especialización, o estudios de casos que has abordado y resuelto de manera brillante.

Escribir artículos en el blog de tu sitio web, pero también escribir artículos para enviar a otros sitios de la industria, te brinda múltiples beneficios.



¿Te interesa saber [cual es la mejor plataforma para crear tu tienda online?](#)

El primer beneficio es brindar información útil sobre tu industria a quienes buscan soluciones en línea. Aparecer como un experto en su campo atraerá a muchos de estos usuarios para que te pidan consejo y se conviertan en tus clientes.

Además, escribir artículos de la industria a diario aumenta tu credibilidad hacia el público objetivo. El público empezará a percibirte como un profesional y no como alguien que solo busca exposición. Esto te abrirá muchas puertas.

Por último, en el marketing para abogados, cuantos más artículos haya en tu sitio web, tendrás más posibilidades de que tus clientes te encuentren en internet.