

Cómo conseguir tus primeros clientes ¹

Al terminar la carrera de Derecho, o cualquier otra carrera, la mayoría de nosotros nos encontramos de frente con la nueva realidad en la que debemos emprender una búsqueda de oportunidades laborales que coincidan con nuestros intereses, o emprender en el otro sentido de esta palabra. No obstante, si te encuentras entre los tantos jóvenes abogados que se esfuerzan en buscar nuevos clientes y hacer crecer su experiencia en la práctica, no hay nada que temer. Cada vez emergen más recursos que ayudan a construir una base de clientes y hacen crecer de la nada tu experiencia en la práctica jurídica. La siguiente información nos muestra algunos consejos y estrategias útiles que nos sirven para encontrar clientes siendo un abogado principiante.

Creación de redes

Aunque hay que dedicarle tiempo, la creación de redes puede ser uno de los medios más efectivos a la hora de encontrar nuevos clientes. La creación de redes es un juego de números, mientras más personas conoces, más oportunidades tienes para adquirir un nuevo cliente. Sólo encárgate de ser social y amable, y no te preocupes excesivamente en vender tus servicios legales. Podrá parecer que no da frutos al comienzo, pero en su debido tiempo tus esfuerzos traerán resultados buenos, y los clientes vendrán a tocar tu puerta.

Referencias

Quizás pienses que es obvio que las referencias funcionan, pero cabe aclarar que las referencias todavía conforman probablemente la fuente número uno de clientes nuevos para la mayoría de abogados.

El problema es que, cuando eres un abogado principiante que no posee una gran clientela, las referencias pueden resultar difíciles de conseguir. Ahí es, entonces, cuando las referencias y la creación de redes van de la mano. No sólo debes crear redes con posibles clientes, también debes considerar dedicar un buen tiempo a crear redes con otros abogados. Asiste a tantos eventos relacionados a Derecho como puedas. Conoce a otros abogados jóvenes que estén atravesando tu misma situación, es decir, que estén

¹ <http://abogadom.net/abogado-principiante-conseguir-clientes/>

iniciando en la práctica jurídica. Trata de conocer unos cuantos abogados en cada área del Derecho además de la tuya, y desarrolla un plan para referirte clientes entre sí, según la materia que se requiera (si tu fuerte es lo penal, refiere un cliente que te pida servicios en lo laboral a otro abogado; así mismo harán los demás abogados contigo). Este tipo de relación de beneficio mutuo es un excelente comienzo que puede abrirte la puerta a muchos clientes nuevos.

Hablar en público

Hablar en público podrá parecer muy poco convencional para conseguir clientes, mas, sin embargo, puede ser una manera increíblemente efectiva. Una buena relación entre abogado y cliente nace de la confianza, y una de las mejores formas de establecer credibilidad y darte a conocer en tu comunidad como un abogado en quien se puede creer es compartiendo tus conocimientos o habilidades en frente de una audiencia. Busca paneles y compromisos para hablar en público relacionados a Derecho donde puedas tener la oportunidad de educar a las personas acerca de asuntos legales que puedan afectarlos. De los miembros presentes en la audiencia habrá personas interesadas en tus servicios, dado que están ahí escuchando y buscando más información acerca de esos asuntos particulares. Comparte tu información de contacto y muéstrate disponible para preguntas después del evento. Habiéndote escuchado hablar, las personas te tendrán como un experto y estarán más propensas a buscarte a ti en primer lugar la próxima vez que necesiten asesoría legal.

Estrategias online

Millones de personas buscan en Google palabras relacionadas a Derecho y abogados cada mes, así que no debe tomarte por sorpresa que tus futuros clientes estén online buscando a alguien como tú. Sólo necesitas encontrar una manera de estar ahí cuando ellos estén listos y decidan contratar un abogado. Hay un sinnúmero de estrategias, directorios de abogados online, compañías de publicidad por internet y otros métodos creativos que puedes probar. No olvides investigar primero cuál sería el método más ideal y efectivo para ti, puesto que estos servicios suelen agotar tu presupuesto de forma rápida.

Redes sociales y blogging

Hoy en día casi todo mundo usa las redes sociales. Facebook posee casi 1,500 millones de usuarios [1], Twitter tiene más de 300 millones de usuarios [2], Google+ llega a los 300 millones [3], y así sucesivamente podemos ver que el futuro apunta hacia lo social media. Una de las formas más efectivas para llegar al máximo público posible es utilizar los medios de las redes sociales. Utiliza de manera activa los medios sociales y comparte contenido regularmente para obtener clientes potenciales online. Si la desarrollas efectivamente, esta estrategia funcionará como la creación de redes que explicamos al principio, y si logras conseguir un número decente de seguidores, es muy probable que también tengas éxito consiguiendo nuevos clientes. Ser nuevo en el mundo de los abogados puede ser difícil al principio, pero no pierdas la esperanza. Intenta todas estas estrategias y determina cuál funciona mejor para ti y tu práctica jurídica.

[1], [2], [3] Datos obtenidos de www.statista.com (2015) Fuente: "How to find clients as a new lawyer". Aaron George. LawKick blog.