



**Refresca
tus ideas sobre
MARKETING**

lawyerpress.com

El Portal de Marketing y Comunicación para Abogados

PRESENTACIÓN

Le refrescaremos
las ideas
que tiene sobre
Marketing

Lawyerpress.com es el Portal para los abogados que aprovechan las modernas tecnologías y saben leer los signos de los tiempos modernos.

Los profesionales del derecho encontrarán plataformas y herramientas para promocionar sus bufetes o empresas legales.

Cumplir con el Código Deontológico de la profesión y asumir las modernas técnicas de gestión y marketing no están reñidas. **Lawyerpress.com** permite a los profesionales del derecho hacer esfuerzos de marketing sin tener que sacrificar demasiado tiempo valioso.

En **lawyerpress.com** encontrará diferentes oportunidades para promocionar su bufete directamente o para contratar servicios profesionales que le ayudarán a ocupar el lugar que su capacidad y sus cualidades de abogado se merecen.

Lawyerpress.com se ha desarrollado desde el punto de vista del marketing y comunicación, no pretende ser un portal legal o jurídico. Queremos ofrecerle información útil al abogado en materias de gestión de su empresa o actividad profesional. Le ofreceremos toda la información necesaria para poder evaluar la utilidad y calidad de las actividades de Marketing requeridas en su despacho o bufete.

El Directorio de Bufetes en Internet

Nuestra colección de Bufetes en Internet es el único catálogo de páginas Web de Bufetes españoles sin otro interés que la promoción de las Webs. Creciendo día a día pretendemos integrar todas las páginas en Internet de los despachos de Abogados españoles.

Con el creciente número de páginas Web es cada vez más complicado y difícil que se encuentre en los buscadores la página que más le interesa. El Directorio de Bufetes en Internet quiere establecer una red de enlaces que garantiza que cualquier cliente encuentre su Web.

NUESTRA FILOSOFÍA

Lawyerpress.com nace con una fuerte vocación de servir a despachos medianos y pequeños y a abogados individuales en la promoción de su actividad profesional .

Creemos que en la gran medida son éstos profesionales los que más dificultades tienen a la hora de desarrollar un plan de Marketing o actividades de promoción.

Lawyerpress.com se ha hecho eco del código deontológico del Consejo General de la Abogacía Española ya que creemos que el ejercicio profesional de la abogacía impone límites a las actividades de promoción de los servicios jurídicos. Para nosotros el Código elaborado por el Consejo General es el marco inamovible de nuestro trabajo.

Excelencia, esfuerzo y saber hacer – resumen nuestra filosofía. Creemos firmemente que el esfuerzo, el saber hacer y la excelencia son los factores básicos para recibir el premio de aceptación de los clientes y poder alcanzar los objetivos fijados para un despacho o bufete.

El Directorio de Servicios Auxiliares

Nuestra colección de webs de empresas y profesionales pretende ofrecerle la posibilidad de encontrar a la mayor brevedad éste perito calígrafo, éste procurador, la secretaria suplente, la imprenta más cercana o incluso un aerotaxi para acudir a sus citas.

Nuestra intención es ayudarle en la gestión diaria de su despacho o bufete. Ofrecerle soluciones y no crear más confusión. Ponganos a prueba y verá como lawyerpress.com le responde.

CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA

Aprobado por el Pleno del Consejo General de la Abogacía Española de 30 de junio de 2000.

Artículo 7.- De la publicidad

1.- El abogado podrá realizar publicidad, que sea digna, leal y veraz, de sus servicios profesionales, con absoluto respeto a la dignidad de las personas, a la legislación existente sobre dichas materias, sobre defensa de la competencia y competencia desleal, ajustándose en cualquier caso a las normas deontológicas recogidas en el presente Código y las que, en su caso, dicte el Consejo Autonómico y el Colegio en cuyo ámbito territorial actúe.

2.- En particular, se entiende que vulnera el presente Código Deontológico, aquella publicidad que suponga:

- a) Revelar directa o indirectamente hechos, datos o situaciones amparados por el secreto profesional.
- b) Afectar a la independencia del abogado.
- c) Prometer la obtención de resultados que no dependan exclusivamente de la actividad del abogado que se publicita.
- d) Hacer referencia directa o indirectamente a clientes del propio Abogado que utiliza la publicidad o a asuntos llevados por éste, o a sus éxitos o resultados.
- e) Dirigirse por sí o mediante terceros a víctimas de accidentes o catástrofes que carecen de plena y serena libertad para la elección de abogado por encontrarse en ese momento sufriendo una reciente desgracia personal o colectiva, o a sus herederos o causahabientes.
- f) Establecer comparaciones con otros abogados o con sus actuaciones concretas o afirmaciones infundadas de auto alabanza.
- g) Utilizar los emblemas o símbolos colegiales y aquellos otros que por su similitud pudieran generar confusión, ya que su uso se encuentra reservado únicamente a la publicidad institucional que, en beneficio de la profesión en general, sólo pueden realizar los Colegios, Consejos Autonómicos y el Consejo General de la Abogacía Española.

OFERTA DE SERVICIOS ON-LINE

Un portal para que
pueda evaluar y
planificar sus acciones
de

MARKETING COMUNICACIÓN INTERNET

Newsletter de Marketing y Comunicación:

El Newsletter pretende ofrecer al abogado de forma corta y concisa información sobre el Marketing y la Comunicación para que los profesionales de derecho tengan criterios de evaluación de las actividades de marketing y comunicación que pueden realizar tanto por iniciativa propia como a través de terceros.

Directorio de Abogados en Internet:

El directorio de paginas en Internet de los Bufetes es la forma más sencilla para aprovechar Internet como herramienta de Marketing. Después de realizar una inversión inicial en la creación de una página web, el paso lógico a seguir es alcanzar una exposición lo más amplio posible, es decir ser visto tanto por clientes actuales (reforzar y fidelizar la relación) como por nuevos clientes (estimular y atraer). Considerando que buscadores como Google, Yahoo o MSN valoran mucho la existencia de enlaces, su presencia con una corta descripción en el directorio más amplio actualmente publicado en Internet, es una mínima inversión con gran efecto.

Información de actualidad

La sección de Noticias de lawyerpress.com le mantendrá informado sobre actividades de marketing y comunicación de los bufetes y profesionales del derecho en España.

El Foro del Marketing:

En el foro podrán expresar sus opiniones tanto sobre actividades de Marketing y Comunicación como sobre otras actividades de gestión en su bufete. El foro pretende ofrecer una plataforma para el intercambio de experiencias y la creación de conocimiento colectivo (knowledge building)

Trucos y Consejos

La preparación de fichas con trucos y consejos prácticos le ofrece la posibilidad de incorporar en su organización algunas actividades de marketing y comunicación sin tener que hacer un gran esfuerzo para implementarlos.

Enlaces con las publicaciones jurídicas

La colección de enlaces con los medios jurídicos, tanto de actualidad como de revistas le permite al abogado un rápido acceso a la tan dispersada información del sector legal

Directorios de servicios profesionales auxiliares

La colección de enlaces con profesionales y empresas que ofrecen servicios a bufetes y abogados, le facilitará encontrar en cada momento al profesional que busca para que le ayude en la gestión de su bufete.

Tablon de Anuncios

El tablón para intercambiar servicios, productos y para anunciar eventos, conferencias o actos específicamente relacionados con la Comunidad legal.

La Comunidad Jurídica

Intentamos ofrecer todos los enlaces con los espacios de interés y utilidad para el abogado. Desde las publicaciones relevantes a los sitios internacionales más atractivos, todo cabe en la comunidad jurídica de lawyerpress.com.

Información completa

Desde **Lawyerpress.com** le informamos sobre la actualidad en la gestión y promoción de su Bufete o Despacho con artículos propios y enlaces a otros medios relevantes.

Además le ofrecemos enlaces a todas las revistas de carácter jurídico en España y buena parte del mundo.

Le ofrecemos una infamación completa

lawyerpress.com excellence know-how effort strongelement services for professionals
Marketing y Comunicación para Abogados | Nosotros | Contacto | Newsletter | Noticias | Tarifas | Inicio

DIRECTORIO DE BUFETES en la WEB: A|B|C|D|E|F|G|H|I|K|L|M|N|O|P|Q|R|S|T|U|V|W|Z

12 Septiembre 2006

EL PORTAL DE MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA ABOGADOS

Noticias Titulares

Estrenamos la ampliación de la sección de Noticias

Estadísticas semana 36 4 - 10 de Sept. 7.128 accesos

07 de agosto 2006

El Premio Derechos Humanos del Instituto de Derechos Humanos de la International Bar Association (IBA) para Inés Miranda Miguel Klingenberg dirigirá las oficinas de Freshfields Bruckhaus Deringer en España Ramón y Cajal busca un socio internacional

Artículos y Consejos

Relaciones Públicas: una definición Un breve intento de definir las Relaciones Públicas y diferenciarlas de Publicidad

Recomendaciones para una estrategia de Marketing Le presentamos cinco puntos claves para definir una estrategia de marketing con éxito.

Branding: La Marca I : Lexus no es el nombre de un Bufete Un paso decisivo en la buena dirección es la creación de una marca, pero elegir bien el nombre ya se ha convertido en un arte.

Marketing de acuerdo con la deontología profesional Un aspecto de especial importancia para un abogado es el código deontológico profesional.

Webmarketing: los pecados del diseño I El diseño de la web debería corresponder a la cultura de la empresa que describe.

Encuesta

¿Que es lo más útil para la promoción de su Bufete? según su experiencia.

Resultado Encuesta

Es útil el Marketing para su Bufete 63%

el boca a boca Anuncios el folleto

Descárguese nuestro folleto

OFERTA DE SERVICIOS OFF-LINE

Ponga en marcha
SUS
ideas.

Servicio de gabinete de prensa

La división de servicios para profesionales de **Strong Element** ha desarrollado una oferta de servicio de comunicación con el objetivo de promocionar su bufete en todos los medios: **Prensa, Televisión, Radio e Internet.**

lawyerpress.com le brinda la oportunidad de aprovechar los medios de comunicación para promocionar el trabajo de su Bufete. Su diseño como servicio asequible para el profesional del derecho garantiza la mejor relación coste-eficacia.

Diseño de Imagen Corporativa

En colaboración con varios diseñadores gráficos le ofrecemos el diseño de su imagen corporativa que debe ser la base para todas sus futuras actividades de Marketing, Comunicación o presencia en Internet.

Servicio de diseño de Webs

A través de los profesionales y colaboradores de **Strong Element** puede crear su página web corporativa o someter su página actual a un análisis de eficacia.

Consulting en Marketing y Comunicación

Strong Element ofrece la posibilidad de asesorarle de forma individual y directa sobre las posibilidades de Marketing y Comunicación de su bufete. Con más de 10 años de experiencia en el consulting de empresas de todo tipo de actividades, disponemos de un know-how extraordinario que le ayudará a encontrar la estrategia adecuada para lograr los objetivos que Usted se ha marcado como profesional del derecho

MARKETING PARA ABOGADOS ?

Hasta hace pocos años el término Marketing en relación con la profesión de abogado sonaba mucho a empresas anglosajonas a la caza y captura de clientes en hospitales y otros lugares relevantes. Sin embargo éste cliché ha quedado muy atrás y hoy día cualquier empresario sabe que el marketing es básico para mantener su empresa o negocio.

Sin embargo el marketing de un servicio tan especializado y tan directamente relacionado con los clientes como es el servicio jurídico de un abogado esta sujeto a unas reglas y condicionamientos muy particulares. Si el Marketing de servicios profesionales es un reto para cualquier profesional, el marketing de servicios legales es un desafío a la imaginación, la profesionalidad y la convicción ética de los responsables de la promoción de los bufetes.

En **Lawyerpress.com** no aplicamos el término marketing jurídico porque creemos que distrae del objetivo: acercar al abogado a las técnicas de Marketing. Sabemos que en materia de Marketing casi todo esta inventado. Los instrumentos, los protocolos de implementación, las mediciones de cumplimiento de objetivos, etc. Todo ello ha de formar parte de los conocimientos de un bufete o despacho de abogado.

excellence

+

know-how

+

effort

=

success

LA HISTORIA DE UNA IDEA

Strong Element se dedica desde hace más de 10 años a la asesoría en materia de Comunicación para empresas. Nos hemos especializado por un lado en empresas multinacionales alemanas con presencia en España y por otro lado en empresas medianas y pequeñas.

El targeting de empresas alemanas con presencia en España nos viene dado por el origen del fundador de **Strong Element**, Hans A. Böck, y por nuestros contactos como periodistas económicos.

La especialización en empresas medianas y pequeñas nace de un especial interés por la creatividad de éstas empresas cuya estructura y composición es de alta especialización. La creatividad en el desarrollo de productos y servicios de los PYMES y profesionales españoles es extraordinaria. Poder dar a conocer ésta creatividad y ayudar a pequeñas y medianas empresas a conquistar nuevos mercados es para **Strong Element** un reto excitante con unos resultados espectaculares.

Del contacto con algunos bufetes españoles surge la idea de crear una plataforma de comunicación para los profesionales del derecho. Animado por abogados amigos empezamos a pensar en el desarrollo de un servicio de comunicación para el sector de los bufetes y profesionales del derecho.

Así nace **Lawyerpress** como servicio de gabinete de prensa estandarizado para bufetes de abogados. Sin embargo y como es muy habitual en **Strong Element** nos hemos metido a fondo en la idea y el resultado de éste compromiso es el portal que actualmente desarrollamos: lawyerpress.com



“Toda la actividad de un empresario o empresaria debe estar acorde con sus propios criterios. Todo consejo que reciba ha de pasar por su propia criba. Entonces encontrará la fuerza para liderar su equipo en la dirección correcta y hacia el éxito.”

Hans A. Böck
Director de
lawyerpress.com

strongelement
services for professionals

Peña Sacra 18
28260 Galapagar
Madrid- España
Tel: (+ 34) 91 858 75 55
Fax: (+ 34) 91 858 56 97
info@lawyerpress.com

www.lawyerpress.com

strongelement
lawyerpress.com

COLABORAMOS CON:



Carta de Servicios Lawyerpress.com

Imagen Corporativa:

- Diseño Logotipo
- Diseño Papelería
- Auditoria de la Web
- Definición y diseño Web
- Folleto, dípticos o flyers informativos
- Auditoria de la imagen y su posicionamiento

Comunicación Interna

(con empleados y clientes a través de canales propios)

- Elaboración de Newsletters
- Revista corporativa
- Diseño de blogs
- Actualización de Web
- Formación de portavoces
- Formación de autores para artículos monográficos y de doctrina
- Coaching de imagen corporativa y valores
- Organización de eventos para clientes y staff
- Gestión de redes sociales *inhouse*
- Gestión de redes sociales *B2C*

Comunicación Externa

(Relaciones con los Medios de Comunicación):

- Detectar fuentes de noticias
- Crear eventos u oportunidades noticiables
- Elaborar Carpeta de Prensa
- Diseñar listado de medios
- Redactar Notas de Prensa
- Distribuir Notas de Prensa
- Gestión de colaboraciones en medios
- Gestión de reportajes e entrevistas
- Seguimiento de los medios relevantes
- Análisis de la actuación de la competencia en los medios
- Propuesta de eventos
- Organización de eventos (desayunos, jornadas, seminarios, client meetings, conferencias)

Contacto: Carlos R. Adeva

Tel.: 91 858 75 55

info@lawyerpress.com

Consultoría:

- Auditoria de posicionamiento
- Auditoria de estrategia de Marketing
- Auditoria de estrategia de comunicación
- Consultoría en Marketing y Comunicación
- Creación de Departamento *inhouse* de Comunicación
- Elaboración de estrategias y acciones de Comunicación
- Elaboración de estrategias de marketing nacionales e internacionales
- Soporte al Departamento de Desarrollo de Negocios

Formación personalizada:

- Formación en técnicas de Marketing
- Formación en técnicas de Comunicación
- Formación en liderazgo y motivación
- Formación en gestión de equipos
- Formación en gestión de tiempos

Oferta de Servicios en nuestro medio de comunicación

Lawyerpress.com:

- Inclusión en el Directorio de Bufetes
- Inclusión en directorio de Servicios Auxiliares
- Inclusión en el Directorio de Formación
- Publicidad a través de banner
- Publicidad a través de patrocinio de secciones, chatrooms, foros o eventos
- Publicidad a través de la Newsletter
- Publireportajes



www.lawyerpress.com
Marketing y Comunicación para Abogados

CORPORATE
NEWSLETTER