

## **Servicio de Estrategia de la firma y Plan de marketing**

La mayoría de despachos profesionales se centran en hacer lo que siempre se ha hecho: tareas (impulso de casos o proyectos) y gestión de contactos. Viven inmersos en el corto plazo, sin un rumbo claramente definido, sin concentrar los recursos en la dirección adecuada.

Una minoría piensa y actúa de otra manera: define una estrategia y elabora un plan detallado, sólido y práctico, para conseguir sus metas. Esa minoría sabe que el impulso de casos o proyectos y la gestión de contactos, lo que todo el mundo hace, da como resultado pequeñas ventas de los servicios profesionales.

Sabe también que la estrategia de mercado y la planificación es la vía para conseguir hacerse o consolidar un espacio propio en el mercado y conseguir ventas mayores de los servicios profesionales.

Esa minoría es la que se convierte en una referencia en los mercados profesionales y atrae el tipo de clientes que quiere tener. En definitiva, consigue tener la vida profesional deseada.

Para más información sobre el servicio: [info@dominguez-guiu.com](mailto:info@dominguez-guiu.com) .