

INFORME MARKETING DIGITAL

Informe bufete abogados
hernandez manriquez

NOVIEMBRE 2024

Emmanuel Tapias Murillo



01 ESTRATEGIA Y OBJETIVOS

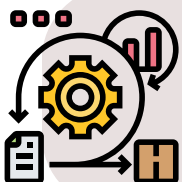
El presente informe detalla el diagnóstico y plan estratégico para el bufete Hernández Manrique Abogados, enfocándose en fortalecer su presencia digital, optimizar su comunicación con los clientes y aumentar su competitividad en el mercado legal. Este plan incluye el análisis actual de sus esfuerzos en marketing digital, la creación y optimización de herramientas digitales, y un plan de acción empresarial enfocado en crecimiento sostenible y posicionamiento



Diagnóstico de Marketing Digital: El análisis actual evidencia que el bufete carece de una presencia consolidada en plataformas digitales.



Google My Business limitando la visibilidad en búsquedas locales y oportunidades para recopilar reseñas de clientes satisfechos



Falta de una página oficial en Facebook u otras redes sociales. Potencial para usar estas plataformas como canal de interacción y atracción de clientes.



No se identificó una página web activa ni optimizada. Se necesita de un sitio web profesional con secciones clave: servicios, equipo legal, blog jurídico y contacto.

02

ACTIVIDADES DE LA ESTRATEGIA



Google My Business: Crear, verificar y optimizar un perfil empresarial, Publicar contenido relevante: horarios, servicios, fotos del despacho y ubicación., Incentivar a los clientes a dejar reseñas.

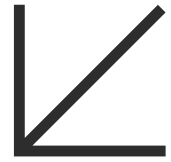


Página de Facebook: Crear una página oficial, Publicar contenido informativo, como tips legales, logros del bufete y casos de éxito (respetando la confidencialidad), Promocionar servicios mediante campañas pagadas



Página Web Profesional: Diseño de un sitio web moderno y accesible. Incluir herramientas interactivas como formularios de contacto, chat en vivo y acceso a blogs legales, Implementar estrategias de SEO para mejorar el posicionamiento en Google.

03 EVIDENCIA



Bufete Abogados Hernández Manríquez

Servicios

Ofrecemos asesoría legal en diversas áreas del derecho, incluyendo:

- Derecho Civil
- Derecho Penal
- Derecho Laboral
- Derecho Familiar
- Derecho Mercantil

Equipo

Bufete Abogados Hernández Manríquez

[Servicios](#) [Equipo](#) [Testimonios](#) [Blog](#) [Contacto](#)

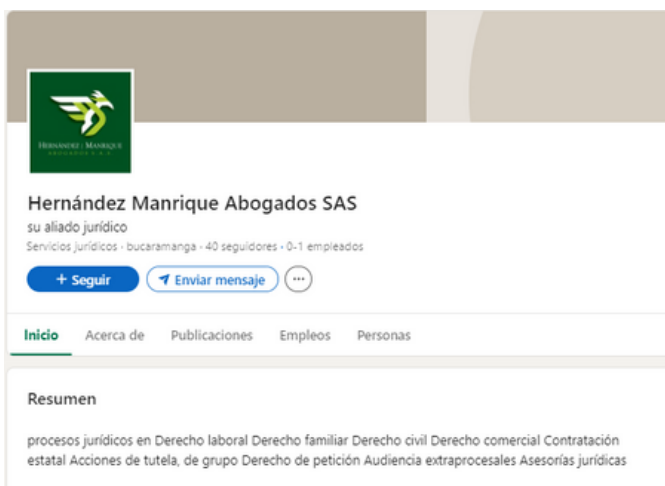
EJEMPLO: Adelanto de la pa
web

EJEMPLO: Adelanto de la
pagina web

Servicios

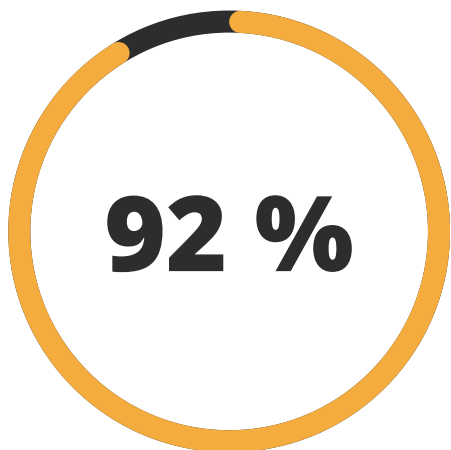
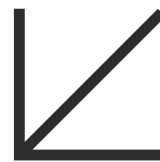
Ofrecemos asesoría legal en diversas áreas del derecho, incluyendo:

- Derecho Civil
- Derecho Penal
- Derecho Laboral
- Derecho Familiar
- Derecho Mercantil



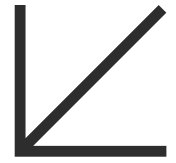
04

RESULTADOS



Los resultados obtenidos reflejan un progreso significativo en la digitalización del bufete Hernández Manrique Abogados. Desde la identificación de brechas tecnológicas hasta la implementación de herramientas digitales clave, el bufete ha dado pasos importantes hacia la modernización y mejora de su competitividad. A través de la capacitación del personal y la creación de una página web profesional, se ha fortalecido la presencia en el mercado legal. Además, el monitoreo constante de métricas como el tráfico web y la interacción en redes sociales ha permitido adaptar las estrategias, asegurando un crecimiento constante y sostenible.

05



RECOMENDACIONES

Para garantizar el éxito y sostenibilidad del plan estratégico de Hernández Manrique Abogados, es crucial implementar acciones específicas que fortalezcan su presencia digital y optimicen su comunicación con clientes actuales y potenciales. Las recomendaciones se centran en priorizar herramientas digitales y ajustar las estrategias con base en resultados medibles, asegurando así un impacto positivo en su posicionamiento y competitividad.

- Priorizar la creación de una página web profesional: Incluir secciones como servicios, equipo legal y blog jurídico para captar clientes y generar confianza.
- Optimizar y mantener perfiles en redes sociales: Publicar contenido útil y relevante, como tips legales, para atraer una audiencia más amplia.
- Implementar campañas de publicidad digital: Especialmente en Facebook y Google Ads, segmentadas según intereses y ubicación.
- Incentivar la recolección de reseñas en Google My Business: Solicitar a clientes satisfechos que compartan su experiencia, aumentando la credibilidad del bufete.
- Monitorear y ajustar estrategias regularmente: Utilizar herramientas como Google Analytics y métricas de redes sociales para adaptar las acciones según los resultados.

EJEMPLO:

Diseñar un sitio web con un formulario interactivo donde los clientes puedan agendar consultas legales en línea, leer blogs con consejos sobre temas jurídicos relevantes y contactarse a través de un chat en vivo. Esto permitirá captar nuevos clientes y ofrecer un mejor servicio a los actuales.



GRACIAS

Información contacto



emmanuel.tapias@ustabuca.edu.co