

Asistir a un evento es solo el punto de partida

El trabajo real está en convertir
conversaciones en relaciones.

Estar presente no siempre abre oportunidades

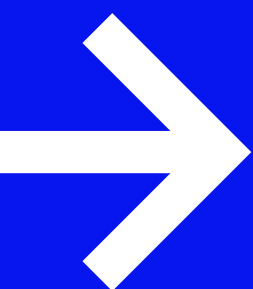
El valor está en lo que el
abogado hace **después.**

* Registrar

* Priorizar

* Dar seguimiento

* Activar próximos pasos



Cada conversación deja una **señal** distinta

Algunas muestran
una necesidad;

otras, una
oportunidad futura;

o un vínculo que puede
crecer con el tiempo.

El desarrollo de negocios empieza
cuando el abogado sabe leer esas
señales y definir qué hacer con ellas.

Volver con contactos no es suficiente

Es necesario volver con
una lectura clara.



Qué conversación quedó
abierta.



Dónde puede aportar
criterio.



Qué vínculo necesita
seguimiento.

El seguimiento no empieza con un mensaje masivo

Empieza con una lectura.

¿Es cliente potencial?

¿Es aliado?

¿Es cliente actual?

¿Es referidor?

¿Es una relación que conviene
cultivar a mediano plazo?

No todos los vínculos se
trabajan igual.

El contenido también puede **activar oportunidades**

Un buen contenido post-evento no solo muestra que el abogado **estuvo ahí.**

- Puede servir para retomar una conversación.
- Dar visibilidad a una experiencia.
- Abrir una reunión.
- Sostener presencia frente a una audiencia clave.

El desarrollo de negocios también es relacional

- * La presencia abre la puerta.

- * El seguimiento sostiene el vínculo.

- * El criterio construye confianza.



En Performa ayudamos a firmas legales a **conectar** comunicación, posicionamiento y desarrollo de negocios, para que cada acción tenga una intención estratégica.

