DIFERENCIA
LEGAL

PRESENTACIÓN

Más de 15 años especializados en el sector legal

#MarcamosTuDiferencia

DIFERENCIA
LEGAL

#SomosDiferentes

Solo hay dos formas de competir en el mercado: o eres más barato -y siempre habrá alguien más barato que tú- o eres diferente.

Nosotros creemos en la diferencia porque competir por la diferencia, es competir por el valor. Y competir por el valor, es la única opción sostenible.

Y es que en Diferencia Legal creemos además que es el momento de hacer las cosas de forma diferente. El mundo ha cambiado, los clientes de nuestros clientes han cambiado y nosotros también.

Eso sí, seguimos contando con 15 años de experiencia en Marketing Jurídico, Comunicación Legal y Desarrollo de Negocio, tanto dentro, como fuera de despachos. Seguimos diseñando estrategias de éxito para el crecimiento de nuestros clientes y seguimos implementándolas, poniendo siempre el foco en los resultados y en lo práctico. Aplicamos a nuestros clientes las mejores prácticas y el aprendizaje de todos estos años con la premisa de que nuestras acciones siempre van orientadas a negocio.

Por supuesto, también seguimos trabajando para nuestros clientes unipersonales, pequeños, medianos y grandes. Pero ahora lo hacemos desde la calidad humana y tratando de mejorar, desde nuestro campo, el mundo que nos rodea. Marcamos tu diferencia y queremos marcar como consultora y como equipo humano, en la medida de lo posible, una diferencia no solo en el sector legal sino también en el mundo que dejaremos a nuestros hijos e hijas.

> *Solo hay dos formas de competir en el mercado: o eres más barato -y siempre habrá alguien más barato que tú- o eres diferente. Nosotros creemos en la diferencia porque competir por la diferencia, es competir por el valor.*

DIFERENCIA
LEGAL

¿Por qué Diferencia Legal?

Experiencia

Contamos con más de 15 años de experiencia en marketing jurídico, comunicación legal y desarrollo de negocio, tanto dentro como fuera de despachos. Hemos sido partícipes del crecimiento desde sus inicios de un despacho del top 35 de Expansión desde dentro, consultores durante más de una década y hemos trabajado en las redacciones de medios como El País, El Mundo, el Economista o Cinco Días.

Internacionales

Lo llevamos en nuestro ADN. Nuestra vertiente internacional cubre tanto Europa (gracias a nuestros socios y amigos de Mirovia, la primera red internacional de consultoras de Marketing Jurídico), como América Latina, donde contamos con varios años de experiencia, contactos y aliados, habiendo incluso co-organizado el primer Congreso de Marketing Jurídico y Comunicación Legal de la región.

Por dentro y por fuera

David Muro, socio de Diferencia, fundó el departamento de Marketing de un importante despacho laboralista de nuestro país cuando tan solo tenía 13 abogados. Ahora, el despacho cuenta con más de 100 abogados. Alfonso Everlet, también socio de Diferencia, trabajó para el diario El Mundo y cuenta con 10 años de experiencia como consultor nacional e internacional de despachos de todo tipo de especialidades y tamaños.

Nuestra visión del tablero

Entendemos lo que quiere el cliente de nuestros clientes y trazamos e implementamos estrategias efectivas para llegar a él a través de la diferenciación y del valor. Creemos en las conexiones, en la especialización y en la *coopetencia* (colaboración con la competencia), pero también creemos que estamos ante un mundo nuevo en el que cada vez cuenta más la alineación en valores de la empresa con sus proveedores de servicios jurídicos.

Contactos y alianzas

Nuestros contactos y alianzas nos permiten ofrecer un expertise de la máxima calidad en aspectos como compraventa de firmas, transformación digital o talento. Nuestros contactos en América Latina, así como nuestros contactos en Europa gracias a la red internacional de consultoras de Marketing Jurídico, Mirovia, nos permiten una capilaridad en el mercado sin precedentes.

Nuestro equipo

Nuestros 'diferentes' son la clave de la calidad de nuestros servicios y son nuestros mejores embajadores de marca. Cuidamos mucho el ambiente de trabajo y contamos con un equipazo que es una piña, colaborativo y solidario. Tenemos especialistas en medios de comunicación, en desarrollo de negocio, en desarrollo web, en posicionamiento y anuncios en Google y redes, en diseño gráfico, etc.

DIFERENCIA
LEGAL

Estrategia

Estamos en permanente contacto con el mercado y a lo largo de los últimos 15 años hemos trabajado con todo tipo de despachos (por tamaño, especialidad, estructura, estrategia, etc.) a lo largo y ancho del territorio nacional, así como a nivel internacional. Es decir: conocemos los modelos de éxito, errores a evitar y estrategias más efectivas para aplicar a nuestros clientes.

Soluciones a tu medida

A diferencia de otras consultoras, para nosotros el tamaño no importa. Tenemos soluciones que se ajustan a todo tipo de despachos, independientemente de su facturación o número de abogados. Trabajamos desde hace años con clientes de todo tipo: desde unipersonales hasta gran firma, dando respuesta a objetivos como visibilidad, diferenciación, captación comercial, estrategias de entrada en mercados o en nichos de mercado, etc.

Muy prácticos

No nos gustan los documentos que se miden al peso y que luego se quedan en un cajón. Nos gusta ir al grano, con estrategias accionables, muy claras y prácticas. Tampoco vendemos por vender. Vendemos los servicios más efectivos para las necesidades expresadas por nuestros clientes porque apostamos por relaciones a largo plazo. Tampoco trasladamos problemas, sino soluciones. Somos conscientes de que nuestros clientes tienen muy poco tiempo y hemos desarrollado nuestros servicios para ser lo más autónomos posible en la ejecución.

Resultados y transparencia

A nosotr@s nos miden por los resultados, lo que nos ha enseñado a ser muy prácticos. No nos gustan los documentos que se miden al peso y que luego se quedan en un cajón. Establecemos los KPI's (Key Performance Indicators o indicadores clave de resultados) de común acuerdo con nuestros clientes y los presentamos de forma clara y visual. Sin escondernos en tecnicismos y comparando con resultados de meses anteriores.

DIFERENCIA
LEGAL

Conexiones diferentes

La mayor empresa de transporte del mundo, no tiene una flota de vehículos.
Conecta a los clientes con los conductores.
Es Diferente. Se llama Uber.

La mayor inmobiliaria del mundo no tiene ni un solo piso para alquilar.
Conecta a los arrendadores con los arrendatarios.
Es Diferente. Se llama Airbnb.

La mayor tienda del mundo no tiene stock.
Conecta a sus clientes con los vendedores.
Es Diferente. Se llama Amazon.

En Diferencia Legal creemos firmemente en las conexiones y por eso colaboramos con las siguientes empresas e instituciones diferentes:

Amado Consultores

ontamos con una alianza con Amado Consultores, consultora de origen catalán fundada en 1996, firma líder en fusiones y adquisiciones de despachos profesionales, así como en la compraventa de carteras de clientes. Amado Consultores cuenta con tres unidades de negocio independientes: ProDespachos, Mis Clientes para Siempre y Conocimiento Asesor.

ProDespachos trabaja la visibilidad de las firmas, Mis Clientes para Siempre proporciona soluciones y servicios de marketing de contenidos para asesorías y firmas de abogados, mientras que Conocimiento Asesor es una solución para facilitar el trabajo a los profesionales del ámbito jurídico y económico basada en cuatro pilares: una segunda opinión de otro profesional en 72h, un análisis normativo diario, formación o herramientas de soporte para facilitar el trabajo diario del profesional.

Iris Social

Vicente Franco Rebollar y Raúl Lopez Sinis son nuestros partners diferentes para todo lo relacionado con transformación digital y la gestión del cambio organizativo de una firma. Iris Innovación Social .

IriSocial es una consultora estratégica especializada en el sector legal que trabaja para la mejora continua de las personas, los procesos de gestión y la tecnología de las organizaciones. Ayudan a mejorar la productividad y competitividad de la firma, trabajando con sus equipos y con sus profesionales, para ayudar a medir y analizar su negocio con la tecnología y la inversión adecuada al tamaño de la organización. Son responsables de la transformación digital, entre otros, de Ontier.

DIFERENCIA
LEGAL

Abogacía Española

Somos colaboradores habituales de Abogacía Española, habiendo sido ponentes en sus congresos y siendo columnistas para sus distintas plataformas, escribiendo sobre nuestras especialidades. Además, hemos sido formadores para ellos en aspectos como el Marketing Jurídico, la Comunicación Legal, el Desarrollo de Negocio o el SEM (anuncios en Google).

Fundación Pro Bono España

La fundación Pro Bono España es una organización diferente, sin ánimo de lucro, que coordina, promueve y difunde el trabajo y cultura pro bono facilitando el acceso al Derecho y a la Justicia a aquellas entidades sin ánimo de lucro que, por motivos económicos o de otra naturaleza, no pueden acceder a ellos.

Se trata de una organización con vocación integradora que se erige en vínculo entre las entidades sin ánimo de lucro y los despachos, instituciones docentes y el resto de principales actores del pro bono a nivel nacional e internacional.

"Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota"
Sun-Tzu

En Diferencia Legal no creemos en el ruido. Creemos en las nueces.

¿Qué podemos hacer por ti?
Marketing Jurídico

Peter Drucker, uno de los más respetados gurús del Marketing, afirmó que el "Marketing no es solo un departamento, es ver todo el negocio desde el punto de vista del cliente". Y eso es exactamente lo que hacemos en Diferencia Legal: enfocar todas nuestras estrategias y tácticas de Marketing Jurídico desde la profunda comprensión del cliente objetivo (target), diferenciando a nuestros clientes y adaptándonos milimétricamente al modelo de negocio del despacho o negocio del sector legal.

También fue Sun-Tzu quien dijo: "Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota", y nosotros estamos plenamente convencidos de ello y lo aplicamos gracias a nuestros 15 años de experiencia y nuestra especialización en el sector legal, tanto dentro como fuera de despachos y a nivel nacional e internacional.

Nuestros servicios de Marketing Jurídico:

- Auditoría
- Planes Estratégicos de Marketing
- Talleres de estrategia de Marketing Jurídico
- Investigación de mercados, de sectores, de necesidades del cliente de la firma, de nuevas oportunidades, del potencial de nichos identificados, etc.
- Análisis de la cartera de clientes
- Políticas de servicio (definición del offering)
- Pricing o políticas de precio
- Planes de atracción y retención de talento
- Planes de carrera
- Benchmarking (análisis de la competencia)
- Naming o proceso de creación de nombre de marca
- Branding Jurídico: creación de marca en una firma jurídica (análisis conceptual, logotipo, identidad
- corporativa, página web, materiales, etc.)
- Marketing digital
- Procesos de Marketing y atención al cliente (encuestas de satisfacción, protocolos)
- Campañas institucionales
- Campañas publicitarias
- Eventos
- Marca personal
- Formación & workshops

DIFERENCIA
LEGAL

¿Qué podemos hacer por ti?
Comunicación Legal

Todo comunica. Incluso el silencio comunica. Así lo afirmaba Watzlawick, uno de los grandes teóricos de la Comunicación y autor de "Teoría de la Comunicación Humana". Algo tan aparentemente irrelevante como el orden de las áreas de práctica en la web, comunica. Y del mismo modo, la ausencia de comunicación, también comunica. ¿Cómo trabajamos la Comunicación Legal en nuestra empresa?

Desde Diferencia Legal, gestionamos su Comunicación Corporativa de las empresas del sector y su reputación, asegurándonos de que sus grupos de interés (stakeholders) perciben a la firma de acuerdo con su estrategia y buscando una diferenciación efectiva que se erija en ventaja competitiva.

La Comunicación en el sector legal, es Comunicación orientada a negocio y los negocios de este sector venden, esencialmente, confianza.

En resumen, ¿Cómo trabajamos la Comunicación y gestionamos la reputación? Con orientación a negocio, alineación estratégica y diferenciación. Esas son nuestras armas.

Nuestros servicios de Comunicación Legal:

- Auditoría
- Planificación estratégica (comunicación externa, interna y de crisis)
- Estrategia y gestión de medios de Comunicación (generalistas, económicos, sectoriales, etc.)
- Comunicación de Crisis
- Comunicación Interna
- Thought leadership y posicionamiento de marca
- Relaciones públicas (online y offline)
- Gestión de la reputación (Aumento/mejora del perfil & gestión de incidentes – Individual y a nivel de firma)
- Comunicación externa (notas de prensa, memoria anual, dosier, generación de contenidos –branded content-,Newsletters, página web, infografías, diseño gráfico, vídeo, webinars, blogs, redes sociales, etc.)
- Directorios internacionales (Chambers and Partners, Legal500 e IFLR1000, entre otros)
- White papers (guías prácticas o explicativas)
- Comunicación para redes internacionales
- Formación & talleres

¿Qué podemos hacer por ti?
Desarrollo de negocio

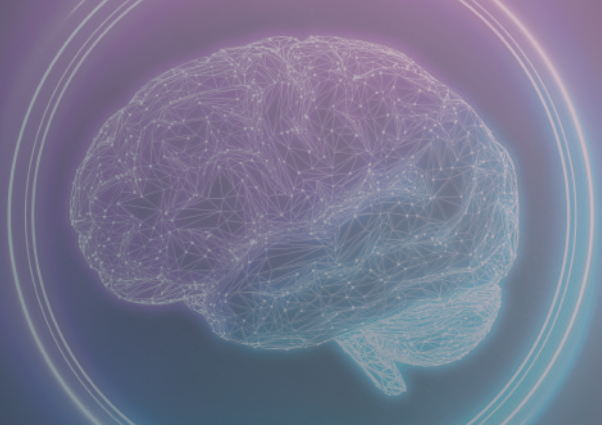
El Desarrollo de Negocio de un despacho de abogados es la arista más comercial de la actividad del mismo. Es decir, la disciplina destinada más directamente a la captación de clientes en un despacho de abogados. Eso sí, para que el Desarrollo de Negocio tenga éxito, previamente hay que tener una marca diferente, saneada y una presencia online cuidada, o lo que es lo mismo, haber desarrollado un mínimo de Marketing Jurídico y Comunicación Legal.

En Diferencia Legal trabajamos el Desarrollo de Negocio tanto a nivel de Socio (a título individual), como a nivel de firma y lo hacemos tanto a nivel online, como offline, trabajando, por ejemplo, la red de referenciadores de la firma, sellando acuerdos estratégicos de colaboración para el caso de áreas complementarias o negocios que hacen de hub de nuestro target.

Nuestros servicios de Desarrollo de Negocio:

- Expansión internacional | Europa y Latinoamérica
- (estrategia de entrada, Marketing, Comunicación y Desarrollo de Negocio)
- Plan de desarrollo de negocio global
- Plan de desarrollo de negocio por área de práctica
- Lanzamiento en nuevos mercados y nichos de mercado
- Creación del Comité de Desarrollo de Negocio + implementación de KPI's
- M&A | Asesoramiento en el proceso: pre, durante y post fusión/integración (definición de objetivos, búsqueda de candidatos y planificación estratégica, asesoramiento sobre el naming de la nueva marca resultante, clientes, facturación, recursos, etc.)
- Compras de carteras de clientes
- Planes de venta cruzada
- Organización de webinars: coordinación y organización de jornadas on line, buscando alianzas con terceros (asociaciones, escuelas de negocio, universidades, etc.) de cara a ayudar al despacho a llegar de forma exponencial a su público objetivo.
- LinkedIn práctico: nuestra estrategia de generación de oportunidades comerciales gracias a la red profesional por excelencia

DIFERENCIA
LEGAL



¿Qué podemos hacer por ti?
Formaciones

Han confiado en nosotros para sus formaciones desde despachos hasta redes internacionales, pasando por instituciones como Abogacía Española (antes Consejo General de la Abogacía Española), el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid o el Ilustre Colegio de Abogados de Málaga.

Y es que si hay algo fundamental para la sostenibilidad de cualquier negocio u organización en el sector legal, es seguir formándose de por vida.

En el caso de los despachos, las actividades de formación cumplen dos misiones esenciales: desbloquear y maximizar las potencialidades de tu equipo (comerciales o comunicativas, por mencionar dos ejemplos) y atraer/retener talento.

En Diferencia Legal impartimos formaciones a instituciones, despachos y redes internacionales de todo tipo de tamaños sobre todas las vertientes que componen el know-how de nuestra consultora: desde el Marketing Jurídico, a la Comunicación Legal, pasando por el Desarrollo de Negocio.

Estas son las formaciones especializadas que impartimos desde Diferencia Legal:

- Marketing Jurídico: qué es y cómo desarrollarlo
- El Marketing y la Comunicación en las redes internacionales
- Tendencias en el sector legal
- Qué espera un General Counsel o Director de Asesoría Jurídica de su proveedor de servicios jurídicos
- Claves de la Comunicación Legal
- Comunicación de Crisis en el sector legal
- El Branding Jurídico: el tratamiento correcto de la marca
- Estrategia y gestión de medios de comunicación
- Los secretos de la venta cruzada
- Acciones prácticas de Marketing, Comunicación y Desarrollo de Negocio para aplicar en el día a día
- LinkedIn para abogados
- SEO & SEM

DIFERENCIA LEGAL

Clientes

Abogacía Española Consejo General
abroading servicios de soporte legal
AFIENS
AJA
ARYS
Bird & Bird
CARRAU Corporación Abogados y Economistas
Argali, abogados.
Círculo legal
CUENA & GÓMEZ AGUILERA
Cumplen
CECA MAGÁN Abogados
Estudio Jurídico Almagro
EJASO ETL Global
ETL Global Tax · Legal · Audit
DE LA RIVA PASTOR Abogados
FIGUERAS Legal
Fortunylegal Law Firm
GARRIDO Abogados
everfive Abogados
Colegio de Abogados de Málaga icamalaga.es
inlaw Alliance of Law Firms
HER LAW
grupo paradell Helping Corporations Fight Risk
LUPICINI International Law Firm 25 Aniversario 1996 · 2021
Abogados Menéndez & Asociados
M|A Mandri Abogados
lealis
PONTER
Priva Asesores y Consultores
PROINDA Consultores
RB Legal
RED JURÍDICA
SBC Abogados
simmons + simmons
TKL THINKLEGAL Abogados
UBT | L&C
VALERO ABOGADOS
VENTO Abogados & Asesores

Marketing Jurídico
Comunicación Legal
Desarrollo de Negocio
Formación

+34 917 377 457

www..diferencialegal.com
contacto@diferencialegal.com

Juan Ramón Jiménez, 28 | 3ºD
28036 - Madrid