

**Dr. Facundo Antezana - Fundador de  
Codexarg.-**

## **Guía: ¿Cómo conseguir clientes en automático? (sin vender).-**

### **¿Cómo convertir consultas en clientes pagos?**

¿Te está costando conseguir nuevos clientes?

En esta guía práctica, te ayudaré paso a paso, desde cero, para que desarrolles una presencia profesional fuerte, te destagues frente a la competencia y logres lo que más importa: conseguir nuevos clientes.-

Temario:

#### **Módulo 1: Introducción y mentalidad del abogado emprendedor.-**

Bienvenida al curso y explicación de la dinámica. Cómo funciona el negocio jurídico fuera de la universidad. Cambiar el chip: de "abogado empleado" a "abogado emprendedor". Errores comunes que cometen los abogados al buscar clientes. Presentación de la comunidad privada y cómo aprovecharla.

#### **Módulo 2 – Tu presencia online como abogado.-**

- **Clase 1:** Identidad digital del abogado: marca personal vs. estudio jurídico.
- **Clase 2:** Redes sociales más efectivas para abogados (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok).
- **Clase 3:** Estrategias de contenido orgánico que generan confianza (educar sin regalar todo).

📌 Trabajo práctico: Elegir una red social de las mencionadas en la clase nº 2, cada alumno creará o mejorará su perfil en dicha red social optimizado para captar clientes.

### **Módulo 3 – Fundamentos sobre la captación de clientes.-**

**Clase 1:** Diferenciación de clientes: tráfico frío, templado y caliente.

**Clase 2:** Cómo convertir desconocidos en prospectos interesados.

**Clase 3:** El embudo de ventas aplicado a servicios jurídicos.

**Clase 4:** Estrategias orgánicas: networking digital y alianzas.

📌 Trabajo práctico: diseñar el primer embudo simple en papel (captación → contacto → cierre).

### **Módulo 4 – Seguimiento y cierre de prospectos.-**

**Clase 1:** Psicología de la decisión del cliente jurídico.

**Clase 2:** Estrategias de seguimiento efectivo (sin ser invasivo).

**Clase 3:** Uso de WhatsApp y CRM básicos (Whatsapp Business, Google sheets, excel, entre otras ).

**Clase 4:** Cómo convertir prospectos en clientes: técnicas de cierre aplicadas al derecho.

**Clase 5:** Cómo fidelizar clientes y generar recomendaciones (el ciclo completo).

📌 Trabajo práctico: guión de captación y seguimiento para un cliente potencial.


### **Módulo 5 – Escalando tu estudio jurídico digital.-**

**Clase 1:** Delegación y automatización de tareas administrativas.

**Clase 2:** Cómo armar un pequeño equipo digital de apoyo (community manager, diseñador, etc.).

**Clase 3:** Estrategias para aumentar el ticket promedio de tus servicios.

**Clase 4:** Cómo invertir en publicidad y escalar tus resultados.

 Ejercicio práctico: diseñar un plan de acción trimestral para crecer en clientes e ingresos.

## **Módulo 6 – Publicidad Paga con Meta Ads para Abogados.-**

**Clase 1:** Introducción a Meta ADS (Publicidad en Facebook).

**Clase 2:** Configuración inicial de la cuenta publicitaria.

**Clase 3:** Segmentación y audiencias para abogados.

**Clase 4:** Creación de campañas efectivas.

**Clase 5:** Cómo diseñar anuncios que convierten.

**Clase 6** – Medición y optimización de campañas.

**Clase 7** – Estrategias avanzadas

 Trabajo práctico: Crear tu primera campaña publicitaria.


## **Módulo 7 – Tu plataforma profesional (sitio web y automatización).-**

**Clase 1:** ¿Por qué un abogado necesita un sitio web? (casos prácticos).

**Clase 2:** ¿Cómo crear un sitio web profesional? ¿Qué opciones tenemos?

**Clase 3:** Google My Business: aparecer en búsquedas locales.

**Clase 4:** Herramientas de automatización básicas (formularios, WhatsApp Business, respuestas automáticas, email marketing simple).

 Trabajo práctico: Cada alumno deberá crear un sitio básico de presentación con contacto.