

PARA ESTUDIOS LEGALES

Crecer, ordenarse y operar mejor — sin descuidar lo que más importa: el trabajo legal.

Aguda ayuda a estudios legales a profesionalizar su proceso de captación de clientes, gestionar mejor sus oportunidades comerciales y ordenar el manejo de datos personales que les exige la ley.

HACIA AFUERA

Captar y retener más clientes

Proceso comercial estructurado, CRM legal, seguimiento de oportunidades y métricas de conversión.

HACIA ADENTRO

Cumplir y proteger los datos

Gobierno de datos de clientes, cumplimiento Ley 21.719 y procesos digitales auditables.

Un estudio legal maneja información sensible de sus clientes todos los días. Eso requiere procesos — no solo buena voluntad.

Conocemos cómo opera un estudio legal — y dónde duele.

No llegamos a explicarle a un abogado cómo funciona su negocio. Llegamos porque ya entendemos la estructura, los roles, los ciclos y las fricciones específicas del sector legal.

LA VENTA

Consulta → Mandato

El estudio no siempre lo llama "venta", pero el proceso existe: alguien llama, se reúnen, se analiza la causa, se propone honorario y — si hay acuerdo — se firma el mandato.

LA OPERACIÓN

Mandato → Cierre de causa

Una vez firmado el mandato empieza la operación: plazos, audiencias, escritos, coordinación interna, archivos del cliente y seguimiento de cada causa activa.

EL CLIENTE

Expectativa → Confianza

El cliente no entiende el proceso legal — solo siente si lo mantienen informado o no. La percepción de calidad del servicio depende más de la comunicación que del resultado.

LO QUE OBSERVAMOS EN LOS ESTUDIOS

Los socios fundadores son los únicos que cierran

El proceso comercial vive en la relación personal del socio. Cuando crece el estudio, ese modelo no escala.

El traspaso de consulta a causa activa se pierde

Nadie registra cuándo pasó de prospecto a cliente, qué se acordó ni quién es responsable de cada hito.

La comunicación al cliente ocurre cuando el cliente pregunta

No hay un proceso de actualización proactiva. El cliente llama para saber qué pasó — no el abogado para contarlo.

Los honorarios y plazos no tienen visibilidad compartida

El cliente no sabe cuánto va de su presupuesto ni en qué etapa está su causa — lo que genera desconfianza.

Aguda no improvisa en el sector. Trabajamos con estudios legales y entendemos que la venta, la operación y la relación con el cliente son tres mundos que rara vez están bien conectados — y que eso tiene un costo real.

Venta, operación y comunicación al cliente — tres pilares que casi nunca están conectados.

Cada uno funciona de forma aislada. El resultado: oportunidades perdidas en la entrada, fricciones en la ejecución y clientes insatisfechos aunque la causa vaya bien.

1

VENTA

Consulta → Mandato

Sin proceso: las consultas entran sin registro, se responden cuando hay tiempo y se pierden sin saber por qué.

CON AGUDA

CRM configurado para el flujo legal, pipeline de consultas, criterios de calificación y seguimiento automático.

2

OPERACIÓN

Mandato → Causa activa

Sin proceso: el traspaso de lo comercial a lo operativo es un correo o una conversación. Nadie sabe qué se acordó ni qué sigue.

CON AGUDA

Traspaso estructurado, ficha del cliente con historial completo y asignación clara de responsabilidades.

3

EL MÁS IGNORADO

COMUNICACIÓN PROACTIVA

El cliente informado

Sin proceso: el cliente no sabe qué pasa con su causa. Llama para preguntar. Se frustra. Aunque el resultado sea bueno, siente que fue mal atendido.

CON AGUDA

Actualizaciones proactivas por WhatsApp o email en cada hito relevante — antes de que el cliente pregunte.

El cliente de un estudio legal no evalúa solo el resultado de su causa. Evalúa cómo fue tratado durante el proceso. Un estudio que comunica bien retiene más — y recibe más referidos.

El cliente no debería tener que llamar para saber qué pasa con su causa.

La comunicación proactiva no es solo cortesía — es el factor que más impacta en la percepción de calidad del servicio, en la retención y en los referidos que genera un estudio.

QUÉ AUTOMATIZAMOS

Confirmación de mandato

Cuando el mandato se firma, el cliente recibe una confirmación con el nombre del abogado responsable, los próximos pasos y cómo contactarse.

Actualización en hitos clave

Presentación de escritos, resoluciones, audiencias programadas o resultados relevantes — el cliente recibe un mensaje antes de que lo busque en otro lado.

Recordatorio de audiencias

48 horas antes de cada audiencia, el cliente recibe aviso con fecha, lugar y qué debe llevar o hacer.

Resumen mensual de su causa

Un mensaje mensual que resume el estado de la causa, lo que se hizo y lo que viene — sin que el cliente lo pida.

EL CONTRASTE

SIN PROCESO

- El cliente llama 3 veces en la semana
- El abogado interrumpe su trabajo para responder
- El cliente siente que "nadie le da bola"
- No recomienda el estudio aunque gane la causa

CON AGUDA

- + El cliente recibe actualizaciones sin pedir
- + El abogado trabaja sin interrupciones innecesarias
- + El cliente siente que está en buenas manos
- + Recomienda el estudio — haya ganado o no

CANALES QUE USAMOS

- WhatsApp Business — mensaje directo y personal
- Email — para comunicaciones formales y documentos
- Portal de cliente — si el estudio quiere centralizar

EL RESULTADO

Un estudio que comunica bien no solo retiene clientes — los convierte en fuente de referidos activos. La mejor captación es un cliente satisfecho que habla bien.

Un estudio legal trata datos personales sensibles todos los días.

Nombres, RUTs, situaciones patrimoniales, conflictos familiares, antecedentes penales, estados de salud. Todo eso es información protegida — y la ley exige que haya un proceso detrás de su tratamiento.

DATOS DE CLIENTES

RUT, domicilio, estado civil, situación financiera, datos de salud según área

TERCEROS EN CAUSAS

Contraparte, testigos, peritos y otras personas que no son clientes directos

DATOS DE COLABORADORES

Abogados, administrativos, practicantes y proveedores de servicios

EN QUÉ AYUDA AGUDA

- Diagnóstico del flujo de datos en el estudio
- Mapa de qué datos se reciben, dónde se almacenan y quién accede
- Identificación de bases de licitud por tipo de tratamiento
- Revisión de formularios de contacto y captación de leads
- Ordenamiento de accesos y permisos en herramientas digitales
- Proceso para responder solicitudes de titulares (acceso, rectificación, supresión)
- Protocolo ante incidentes de seguridad

LO QUE AGUDA NO HACE

Aguda **no presta asesoría jurídica** sobre la Ley 21.719. Para determinar las obligaciones legales específicas del estudio, siempre debe intervenir un abogado especializado en protección de datos.

Aguda **ordena los procesos y herramientas digitales** para que el cumplimiento sea posible — y para que el abogado que asesore al estudio encuentre la casa en orden.

Un estudio que maneja datos sin procesos definidos no puede demostrar cumplimiento aunque tenga buena voluntad. La ley exige que el responsable pueda acreditar cómo trata los datos — no solo declararlo.

Menos trabajo manual. Más tiempo para el derecho.

Los procesos administrativos y de seguimiento consumen tiempo valioso de abogados y staff. Aguda implementa automatizaciones que eliminan las tareas repetitivas sin cambiar las herramientas que ya usan.

AUTOMATIZACIONES QUE IMPLEMENTAMOS

Respuesta automática a consultas

Cada consulta recibe confirmación inmediata y enlace para agendar reunión.

Lead desde formulario o Meta → CRM

Los datos del prospecto llegan automáticamente al CRM sin intervención manual.

Recordatorios de seguimiento

Alerta automática si una consulta no tiene respuesta en X días.

Notificación al equipo

El abogado responsable recibe alerta inmediata cuando entra una consulta nueva.

HERRAMIENTAS CON LAS QUE TRABAJAMOS

CRM: HubSpot · Pipedrive · u otro

Automatización: Make · Zapier · n8n

Agenda: Calendly · Google Calendar

Comunicación: WhatsApp Business · Email

Datos: Google Sheets · Google Drive

PRINCIPIO DE AGUDA

No cambiamos las herramientas que ya usa el estudio. Las conectamos y hacemos que trabajen juntas.

Lo que Aguda puede hacer por tu estudio.

Desde una sesión puntual hasta un acompañamiento mensual — adaptado al tamaño y momento del estudio.

AGUDA EXPRESS

Sesión puntual

Una sesión de 60 min con especialista para resolver un problema concreto: revisar el proceso de consultas, auditar el CRM, revisar el flujo de datos o mapear cómo llegan y se gestionan los clientes.

\$59.990
+ IVA

REVOPS MENSUAL

Acompañamiento continuo

CRM configurado, pipeline de consultas, proceso documentado, automatizaciones básicas, dashboard de métricas y revisión mensual. El proceso comercial del estudio, funcionando y mejorando.

A COTIZAR
según alcance

CAMPAÑAS

Meta & Google Ads

Gestión de campañas pagadas orientadas a captar consultas calificadas. Segmentación por área de práctica, creatividades y seguimiento automático hacia el CRM.

A COTIZAR
según presupuesto

DATOS & CUMPLIMIENTO

Diagnóstico Ley 21.719

Diagnóstico del flujo de datos del estudio: qué se recibe, dónde se almacena, quién accede y qué procesos faltan. Entregable con mapa de brechas y plan de acción.

A COTIZAR
según tamaño

No existe un paquete único. Cada estudio tiene un punto de partida distinto. El primer paso es siempre una conversación para entender el momento del estudio y definir qué tiene más impacto primero.

Su expertise es el derecho. El nuestro es que la operación comercial y digital funcione.

Aguda no viene a enseñar cómo ejercer la ley. Viene a ordenar lo que pasa alrededor de ella — para que el estudio crezca, cumpla y opere con más eficiencia.

PROCESO COMERCIAL

CRM, pipeline de consultas y seguimiento estructurado para convertir más prospectos en clientes.

DATOS & CUMPLIMIENTO

Diagnóstico del flujo de datos y procesos para operar bajo la Ley 21.719 con trazabilidad.

CAMPAÑAS

Meta y Google Ads para atraer consultas calificadas según área de práctica del estudio.

AUTOMATIZACIÓN

Flujos que eliminan el trabajo manual repetitivo y aseguran que ninguna consulta se pierda.

¿Conversamos sobre tu estudio?

Una sesión inicial sin costo para entender el momento del estudio y definir qué tiene más impacto primero.

SOLICITAR REUNIÓN

Sin compromiso