

3 Preguntas Clave para Empezar con tu Marca Personal

Si eres abogado/a y quieres construir una **marca personal fuerte en redes sociales**, necesitas más que solo publicar contenido. Debes saber **quién eres, qué te diferencia y a quién ayudas**.

El problema es que muchos profesionales del derecho **no saben por dónde empezar** o sienten que el marketing digital no es para ellos.

Aquí está la clave: Si defines tu propósito y comunicas con claridad **qué haces y por qué lo haces**, atraerás a los clientes correctos.

 **por Zenith Marketing para
Abogados**

Guía práctica para abogados que quieren destacar en redes sociales

Esta guía te ayudará a responder **3 preguntas clave** basadas en dos metodologías poderosas:

El Círculo Dorado de Simon Sinek, para entender cómo transmitir tu propuesta de valor.

El Ikigai, para encontrar una especialización legal alineada con lo que te apasiona, se te da bien y tiene demanda.

¡Comencemos!

PREGUNTA 1: ¿POR QUÉ ERES ABOGADO/A?

"Las personas no compran lo que haces, compran por qué lo haces." – Simon Sinek

Tu propósito es **lo que te motiva a ejercer el derecho**, más allá del dinero o la rutina diaria. Definirlo te permitirá comunicarte de manera auténtica y conectar con tu audiencia.

Antes de empezar, aquí tienes un contexto rápido:

Muchos abogados creen que basta con decir "*Soy especialista en derecho laboral*" para atraer clientes, pero la realidad es que las personas conectan más con **tu propósito** que con tu título.

Aquí entra el **Círculo Dorado de Simon Sinek**, que dice que las **marcas más fuertes** no solo explican *qué hacen*, sino que **empiezan con su por qué**—su motivación y razón de ser.

Ejercicio práctico para descubrir tu "POR QUÉ"

Si defines **por qué elegiste esta profesión y qué impacto quieres generar**, no solo destacarás, sino que también te será más fácil transmitir confianza en redes.

¿Cómo aplicarlo? Piensa en qué te inspira a trabajar en el derecho, qué cambios quieres lograr y cómo puedes comunicarlo. A continuación, te dejo un ejercicio para descubrirlo.



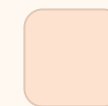
Responde estas preguntas:

¿Qué te llevó a estudiar derecho?



Identifica tu impacto:

¿Qué impacto quieres generar con tu trabajo?



Valora tu importancia:

¿Por qué tu labor es importante para tus clientes?

Ejemplos:

Abogada de familia: "Ayudo a mujeres a resolver divorcios de manera justa para que puedan empezar de nuevo con tranquilidad."

Abogada laboralista: "Defiendo a trabajadores para que reciban lo que les corresponde y tengan seguridad en su proceso."

Acción para redes: Publica una historia en Instagram o un post en LinkedIn contando **por qué elegiste ser abogado/a**. Comparte tu historia en 3 frases e invita a otros a contar la suya. Nos gustaría ver tu evolución, recordá arrobarnos @zenith.marketingabogados

PREGUNTA 2: ¿EN QUÉ ESPECIALIZACIÓN LEGAL PUEDES DESTACAR?

Para construir una marca personal fuerte, necesitas enfocarte en **una o dos áreas del derecho** donde puedas diferenciarte.

Uno de los errores más comunes en el mundo jurídico es **querer abarcar todo**. Sin embargo, los abogados que mejor se posicionan en redes y consiguen clientes de calidad son los que **tienen una especialización clara**.

Aquí es donde aplicamos el **Ikigai**, un concepto japonés que te ayuda a encontrar **tu especialización ideal**.

Este concepto japonés que te ayuda a encontrar un equilibrio entre:

Lo que **amas hacer**

En lo que **eres bueno**

Lo que **el mundo necesita**

Lo que **las personas pagarían**

Cuando alineas estos cuatro elementos, encuentras un nicho en el que puedes destacarte **sin competir en precio** y posicionarte como un referente.

¿Cómo aplicarlo? Responde las preguntas clave del Ikigai y descubre en qué área del derecho te conviene especializarte.

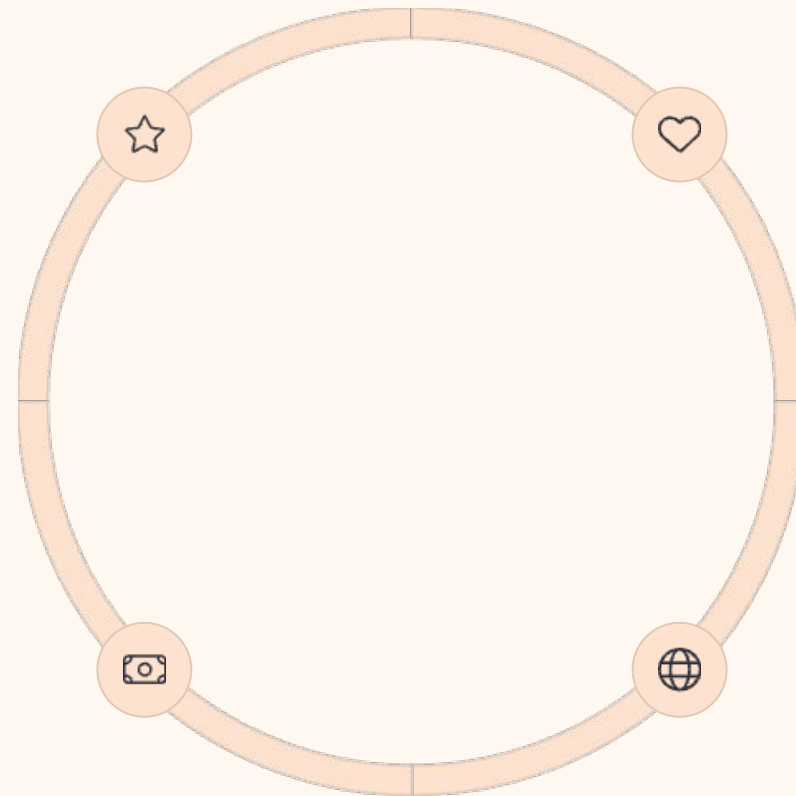
Ejercicio práctico: Encuentra tu nicho legal

¿Qué se te da bien?

Ejemplo: Soy buena litigando o prefiero tareas administrativas

¿Por qué servicio te pagarían?

Ejemplo: Redacción de contratos o términos y condiciones para comercio electrónico



¿Qué amas hacer?

Ejemplo: Lo que más disfruto es resolver conflictos familiares

¿Qué necesita el mercado?

Ejemplo: Asesoría legal para emprendedores

Ejemplo de aplicación:

Si una abogada responde:

- ✓ "Me encanta asesorar a mujeres emprendedoras"
- ✓ "Se me da bien estructurar contratos"
- ✓ "El mercado necesita más protección para negocios emergentes"
- ✓ "Los emprendedores pagan por asesoramiento legal preventivo"

Especialización ideal: Derecho comercial para emprendedoras.

Acción para redes: Publica un carrusel en Instagram o un video en TikTok explicando **qué especialización elegiste y por qué**. Queremos conocer tu historia, recordá compartirla con nosotras **@zenith.marketingabogados**

PREGUNTA 3: ¿CÓMO PUEDES COMUNICAR TU VALOR DIFERENCIAL?

Antes de empezar, aquí tienes un resumen rápido de los conceptos clave:

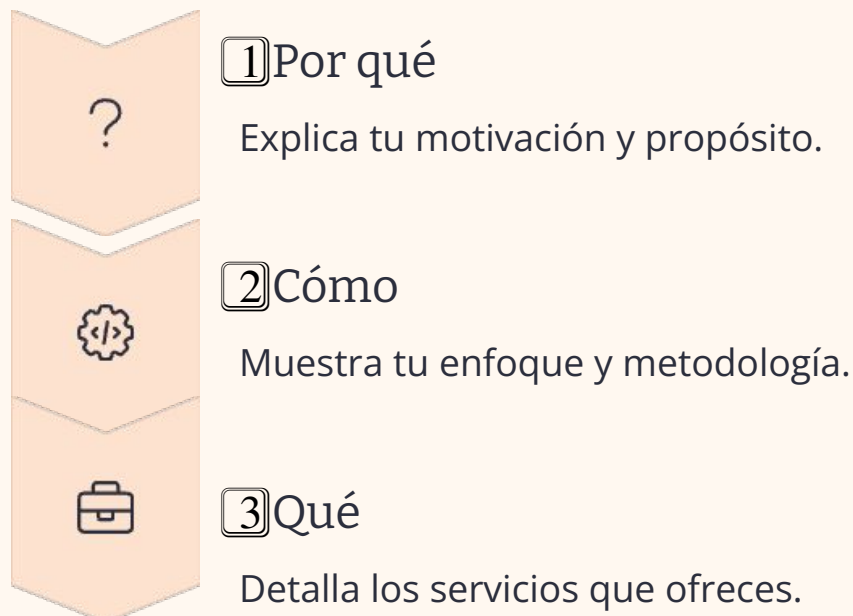
El Círculo Dorado

✓ De Simon Sinek dice que las marcas y profesionales más exitosos no solo dicen *qué hacen*, sino que empiezan comunicando *por qué lo hacen* (su propósito), luego *cómo lo hacen* (su metodología) y finalmente *qué ofrecen* (sus servicios).

Aplicado al derecho, te ayuda a encontrar tu especialización ideal.

Si combinas estos dos modelos, lograrás una comunicación **auténtica y atractiva** en redes sociales, diferenciándote de otros abogados.

¿Cómo aplicarlo? Cuando hablas en redes, no te limites a decir "Soy abogado/a de familia". En su lugar, usa el Círculo Dorado para estructurar tu mensaje:



El Ikigai

✓ Es un concepto japonés que ayuda a encontrar el equilibrio entre lo que te apasiona, en lo que eres bueno, lo que el mundo necesita y por lo que te pagarían.

A continuación, te muestro cómo aplicarlo en tus redes sociales con ejemplos prácticos.

Ejemplo de post para abogadas en redes

Título llamativo:

"¿Tienes un negocio? Si no proteges tu marca, podrías perderlo todo."

Mensaje

Por qué: *Creo que los emprendedores deben tener tranquilidad legal para enfocarse en hacer crecer su negocio.*

Cómo: *Brindo asesoría personalizada en propiedad intelectual.*

Qué: *Registro marcas, patentes y redacto contratos comerciales.*

Llamado a la acción:

Si necesitas proteger tu negocio, envíame un mensaje y te ayudo a dar el primer paso.

Acción para redes: Usa este esquema para escribir tu biografía en Instagram. *Envíanos un screenshot cuando lo apliques.*

Tu marca personal es más que un título o una especialización: es la huella que dejas en cada persona que te conoce.

Los abogados que destacan no son solo los más preparados, sino los que saben **transmitir su propósito, diferenciarse y conectar con su audiencia.**

🌟 *Tu historia, tu pasión y tu enfoque único merecen ser comunicados.* No esperes más para construir una marca personal que atraiga los clientes correctos y refleje quién eres realmente.

🚀 **El primer paso empieza hoy.**

Define tu propósito, encuentra tu especialización y empieza a compartir tu mensaje con el mundo.



Si necesitas ayuda, escribinos que vamos a estar contentas de poder orientarte o guiarte.

