

Vosotros, la estrategia jurídica. *Nosotras, el cliente.*

*Departamento comercial y operativo externalizado.
Abogadas formadas como closers de venta para despachos jurídicos.*

Sector legal
España · pymes jurídicas

100% comisión
Modelo de conversión

Closers + Abogadas
La fusión del mercado

01

Estrategia de marca

Una marca que no parece una agencia. Parece el propio despacho. Esa es la primera decisión estratégica —la que vertebra todo lo demás.

Por qué existimos.

Los despachos pequeños y medianos pierden clientes no por falta de talento jurídico, sino por todo lo que ocurre *antes* del expediente: leads sin responder, asesorías gratuitas que no convierten, seguimientos que nunca llegan.

Propósito

LexGate existe para que ningún cliente cualificado se pierda en esa fase previa, y para que el abogado solo dedique su tiempo a lo que sabe hacer mejor que nadie: la estrategia jurídica.

Misión

Convertir la entrada de leads de un despacho en clientes cualificados, comprometidos y listos para firmar —operando como una extensión invisible e impecable de su propia marca, gracias a la fusión exacta de criterio jurídico y técnica de closing profesional.

Visión

Ser el departamento comercial externalizado de referencia del sector legal en España: la estructura silenciosa que está detrás del crecimiento de decenas de firmas, sin que el cliente final note nunca que existimos.

Con LexGate no tienes un comercial, sino abogadas formadas en ventas.

Nuestros valores.

Seis principios que guían cada conversación, cada cualificación y cada cierre. La marca se sostiene en hechos, no en adjetivos.

i.

Integración

Adoptamos el tono, los valores y los protocolos de cada despacho. Hablamos como ellos hablarían.

ii.

Closers + Abogadas

Técnica de cierre profesional y criterio jurídico en la misma conversación. La fusión que el mercado no tiene.

iii.

Rigor de proceso

SOPs, CRM y KPIs. Lo que no se mide no se mejora; lo que no se sistematiza no escala.

iv.

Cercanía real

El cliente del despacho habla con personas, no con un IVR. Trato humano y elegante en cada contacto.

v.

Confidencialidad

Manejamos datos sensibles en momentos vulnerables. La discreción es innegociable.

vi.

Resultados

Cobramos cuando convertimos. Nuestro incentivo está perfectamente alineado con el del despacho.

02

Posicionamiento de mercado

El mercado no tiene la fusión entre abogadas y closers. Ese es el vacío exacto que ocupamos —una categoría que el sector legal nunca ha tenido.

Una categoría que no existía.

El despacho tiene tres alternativas conocidas y todas le fallan en algo. Lo que realmente necesita está exactamente en el medio: abogadas que dominan la técnica de cierre.

OPCIÓN DEL DESPACHO	QUÉ APORTA	DÓNDE FALLA
Agencia de marketing	Leads fríos (ads, SEO)	No cierra. Entrega contactos que nadie convierte.
Call center	Volumen y técnica de venta	Tono agresivo, sin criterio jurídico, daña marca.
Comercial interno	Persona en plantilla	Coste fijo alto. No suele dominar la psicología de venta.
LexGate	Abogadas + closers en la misma conversación	—

Declaración de posicionamiento

Para **despachos jurídicos pequeños y medianos** que pierden clientes en la fase previa al expediente, LexGate es **el departamento comercial y operativo externalizado formado por abogadas y closers de venta** que convierte sus leads en clientes listos para firmar —porque reúne el criterio jurídico de una abogada y la técnica de cierre de un closer profesional en la misma persona, bajo la marca del propio despacho y con coste solo por resultados.

Resultado esperado: tu despacho crece.

DIFERENCIADOR DEFENDIBLE · LEXGATE

03

Propuesta de valor

Más clientes cerrados, menos horas perdidas, sin coste fijo, sin riesgo. El resultado esperado es directo y medible: tu despacho crece.

El día que firmas con nosotras.

Nueve ganancias concretas que aparecen desde la primera semana. Algunas se ven en la cuenta de resultados; otras, en la calidad de las horas del despacho.

+ *Crecimiento*

Tu despacho crece

Más clientes firmados con la misma inversión en captación.

+ *Conversión*

Closing profesional

Los leads que hoy se enfrían se cierran con metodología.

- *Tiempo*

Horas liberadas

Cero asesorías que no avanzan. Solo ves clientes cualificados.

- *Coste fijo*

Sin nómina

Departamento comercial completo sin contratar a nadie.

+ *Marca*

Imagen impecable

Atención cuidada que eleva la percepción del despacho.

+ *Foco*

Solo lo jurídico

Recibes al cliente listo para que empieces la estrategia.

× *Riesgo*

Cero

Si no convertimos, no se paga. El modelo se autofinancia.

⇌ *Cruzada*

Más valor por lead

Oportunidades complementarias en el mismo cliente.

∞ *Escalable*

Sin techo operativo

Crecer en leads no implica crecer en gestión interna.

El cambio, en una tabla.

SIN LEXGATE	CON LEXGATE
Leads que se responden "cuando se puede"	Primera impresión a la altura del despacho
Asesorías gratuitas que no avanzan	Solo se atiende a clientes cualificados
Sin seguimiento de los "me lo pienso"	Secuencia sistemática de seguimiento
Leads que se enfrían sin cerrar	Cierre con técnica de closing profesional
Coste fijo si se contrata comercial	Coste variable, solo sobre resultados
El despacho se estanca	El despacho crece

Más clientes cerrados · menos horas perdidas · sin coste fijo · sin riesgo. *Tu despacho crece.*

FÓRMULA DE VALOR · LEXGATE

AGENDA UNA LLAMADA

¿Cuántos clientes has perdido este mes *sin saberlo*?

Una conversación de 20 minutos. Te mostramos exactamente cómo
recuperaríamos esos leads. Sin coste y sin compromiso.

LexGate

Closers + Abogadas.

Web

lexgate.es

Email

hola@lexgate.es

LinkedIn

/company/lexgate