

Empresa del Comprador - Descripción

[Torres y Chanthachack Abogados](#)

Durante más de 34 años, nos hemos esforzado por proporcionar servicios inmobiliarios y de planificación inmobiliaria de la más alta calidad. Nuestros clientes incluyen propietarios, desarrolladores, compradores, vendedores, inversionistas y prestamistas en toda el área metropolitana de Miami. Si usted es un comprador de vivienda por primera vez o un cliente de larga historia con una transacción compleja, podemos proporcionar asistencia legal en cada paso del camino.

Nuestra experiencia trabajando en todos los aspectos de las transacciones de bienes raíces significa que sabemos lo que se necesita para crear un cierre, arrendamiento o transacción comercial exitosa. Tenemos una amplia experiencia trabajando tanto para prestamistas como para prestatarios, lo que nos permite aportar nuestra visión a su transacción. Como inversionista, brindamos servicios de financiamiento, arrendamiento, y compra y venta para ayudar a que su negocio tenga éxito.

Como un pequeño bufete de abogados, nos enorgullecemos de brindar atención personalizada a su caso y proporcionar una representación de la más alta calidad. Nuestro objetivo es proporcionar el mejor servicio posible que proporcione a nuestros clientes los mejores resultados posibles.

Segunda Ronda

Eres un Representante de Desarrollo de Negocios en HubSpot, trabajando en el equipo de Ventas de Pequeñas Empresas para ayudar a las empresas a mejorar su estrategia de marketing digital y ventas. Recibes una notificación de que Josy Torres de la firma de abogados Torres y Chanthachack Abogados descargó un libro electrónico en el sitio web de HubSpot titulado "Una introducción a las llamadas a la acción efectivas".

Recibiste la invitación por email a una segunda reunión y tienes 15 minutos. No estás seguro con quien te reunirás.

La segunda reunión

Tuviste una reunión exitosa con Josy Torres, y te sientes seguro de que puedes presentar una propuesta sólida que satisfaga las necesidades del bufete de abogados.

En esta reunión, debe evitar generar conversaciones sobre el precio, pero tienes que estar preparado/a. En cambio, tu objetivo debe ser posicionar el valor de cómo el inbound marketing podría ayudar específicamente a este bufete de abogados, y presentar una solución de la plataforma de HubSpot que pueda respaldar las necesidades de inbound marketing.

Prepare información relevante y conocimientos sobre la industria actual y referencias de grupos legales similares para respaldar su propuesta.

Los datos que descubriste en la reunión anterior son los siguientes:

- Número de empleados = 150
- Promedio de visitantes en tu página mensualmente = 10,000
- Crecimiento actual = 5% anual en el número de visitantes
- Meta de crecimiento = 10-15% anual