

The Business of Law.

Checklist

Una guía práctica para
identificar dónde estás y qué
pasos te ayudarán a crecer.

ÍNDICE



Bienvenida



Identifica tu etapa



Checklist - Etapa 1



Checklist - Etapa 2



Checklist - Etapa 3



Notas



Recomendaciones



Cierre

Hola, Cool Lawyer.

Este checklist fue diseñado para ayudarte a tener una *visión* más clara de tu práctica legal desde una perspectiva de negocio.

Independientemente si estás comenzando, creciendo o buscando escalar: este documento te ayudará a:

- Identificar tus áreas de oportunidad.
- Ordenar tus prioridades.
- Avanzar con intención.

La clave está en la autoevaluación honesta. Marca los puntos que ya cumples, observa los que te faltan y establece metas concretas para los próximos meses.

Identifica en qué etapa te encuentras:

ETAPA 1: INICIANDO

Estás definiendo tu propuesta de valor, tus servicios y comienzas a tener tus primeros clientes.

ETAPA 2: CRECIENDO

Tienes un flujo de trabajo constante, pero estás buscando mejorar procesos, posicionarte mejor y profesionalizar tu operación.

ETAPA 3: EXPANSIÓN

Buscas delegar, diversificar servicios o abrir nuevas líneas de negocio. Tu enfoque está en la estrategia y expansión, no tanto en la operación diaria.

CHECKLIST

ETAPA 1: INICIO

Objetivo: Construir bases sólidas y claridad en tu propuesta de valor.

- ☐ Tengo claridad sobre a quién quiero servir (mi cliente ideal).
- ☐ He definido mi propuesta de valor y servicios principales.
- ☐ Tengo un presupuesto base y sé cuánto necesito facturar al mes.
- ☐ Tengo un dominio y branding definido.
- ☐ Tengo presencia digital profesional (al menos una red activa o web).
- ☐ Registro de manera sistemática mis datos (hojas de control, CRM, etc).
- ☐ Tengo objetivos trimestrales claros.



Sugerencia: No busques hacer todo perfecto; busca hacerlo funcional.

CHECKLIST

ETAPA 2: EN CRECIMIENTO

Objetivo: Profesionalizar procesos y ganar visibilidad.

- ☐ Tengo procesos estandarizados para cada tipo de servicio.
- ☐ Cuento con indicadores de desempeño (ventas, retención, etc).
- ☐ Sé cuánto cuesta y cuánto deja cada tipo de asunto o cliente.
- ☐ He comenzado a invertir en herramientas o apoyo administrativo.
- ☐ He diseñado estrategias de comunicación o marketing coherentes.
- ☐ Tengo definidas metas anuales y reviso avances mensualmente.
- ☐ Tengo acuerdos o alianzas estratégicas con otros profesionales.



Sugerencia: Aquí el crecimiento no depende de trabajar más, sino de trabajar mejor.

CHECKLIST

ETAPA 3: EN EXPANSIÓN

Objetivo: Consolidar, delegar y crecer con estrategia.

- ☐ Tengo roles definidos dentro del equipo (o proveedores externos).
- ☐ Delego tareas operativas para enfocarme en dirección o estrategia.
- ☐ Mi despacho tiene métricas claras de rentabilidad.
- ☐ He creado nuevos servicios o líneas de negocio.
- ☐ Tengo un plan de expansión o mejora continua.
- ☐ Implemento tecnología o automatización en mi operación.
- ☐ Hago una revisión mensual, trimestral y anual de mis metas.



Sugerencia: Aquí el crecimiento no depende de controlar todo, sino de aprender a delegar estratégicamente.

**UNA PRÁCTICA
LEGAL RENTABLE
COMIENZA CON
CLARIDAD.**

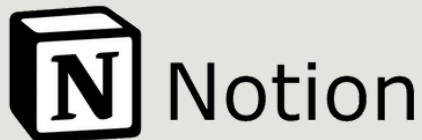


NOTAS.

A large, rounded rectangular box with a white border, containing 20 horizontal white lines for writing notes. The lines are evenly spaced and extend across the width of the box, providing a structured area for taking notes.

RECOMENDACIONES

APPS / HERRAMIENTAS

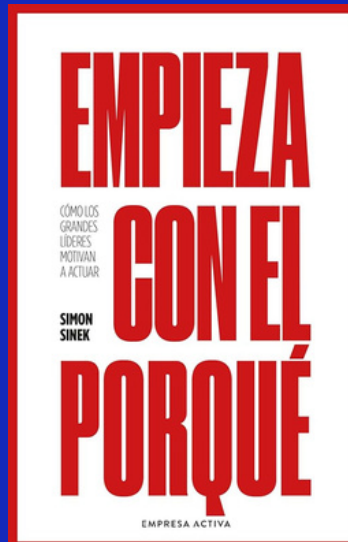
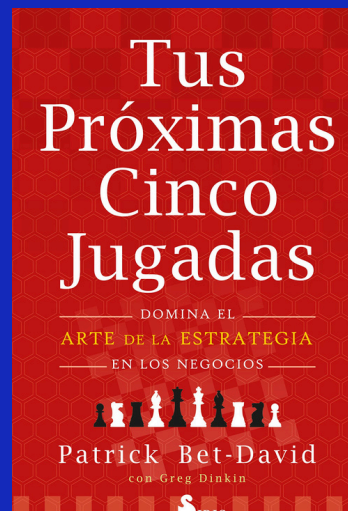
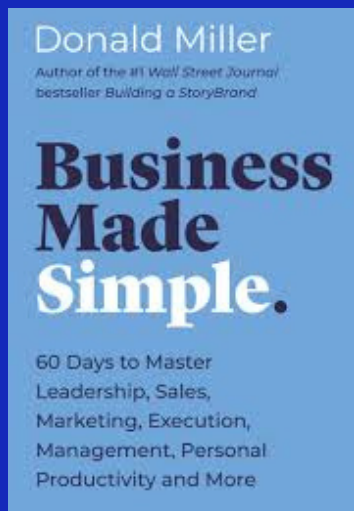


IA BÁSICA



RECOMENDACIONES

LIBROS



**Este checklist es el punto de partida,
no la meta.**

**Cada casilla que marques te acerca
a la práctica legal que imaginaste:
estratégica, rentable y con propósito.**

**Regresa a este documento cada que
lo necesites.**

**The cool
lawyers
club[®]**

2025.