

MARKETING JURÍDICO

Ferramentas para atração de clientes

AGO/SET DE 2022
EDIÇÃO N° 01
R\$24,00

**A 48 HORAS
DE NOVOS
CONTRATOS**

Lance sua estratégia de
marketing jurídico em
um final de semana

**NICHOS
LUCRATIVOS**

Revisão da vida toda
e dívidas bancárias

**VISTO DE NÔMADE
DIGITAL PARA
ADVOGADOS**

Trabalhe de qualquer
lugar do mundo



**CONTEÚDO
ESTRATÉGICO**
MARKETING DIGITAL DE RESULTADOS

BEM VINDO À NOVA ERA DA ADVOCACIA

A 48 Horas de Novos Contratos:

Lance sua estratégia de marketing jurídico em um final de semana.

Nichos Lucrativos:

Revisão da vida toda e dívidas bancárias.

Visto de nômade para Advogados:

Trabalhe de qualquer lugar do mundo.

Marketing de Atendimento:

O que você pergunta assim que um lead chega?

Ferramentas em destaque:

O seu cliente assina contrato pelo celular?

Copywriting jurídico:

A sua página cativa emoções?

Dicas e atualizações Google Ads:

Os seus anúncios têm extensão de imagem?

Concorrência desleal na internet:

Entrevista com o Dr. Nelson Bertolla

Bônus:

50 artes sobre os nichos mais quentes do Direito para você impulsionar nas redes (link na última página)

A 48 HORAS DE NOVOS CONTRATOS

Lance sua estratégia de marketing jurídico em um final de semana

ENCONTRE R\$ 1.000.000 EM POTENCIAIS CLIENTES



O que os advogados da Nova Era têm em comum? Eles geram contratos todos os dias através da internet. E também o fato de todos terem se utilizado das estratégias que passaremos aqui, mesmo sem nunca termos nos conhecido pessoalmente.

Eles serão o seu guia.

O objetivo deste post é simples: ensinar você a tirar do papel uma ideia de negócio de R\$ 1.000.000 em um fim de semana, cheia de ferramentas e truques específicos que esses advogados usaram.

Por alguma razão, as pessoas adoram dar desculpas sobre por que não criaram o negócio dos seus sonhos ou nem começaram.

Esta é uma pandemia mental, em que as pessoas se bloqueiam de realmente implementarem o projeto paralelo de que sempre falam enquanto bebem cerveja.

A verdade é que você não precisa gastar muito tempo construindo as bases para um negócio de sucesso. Na maioria dos casos, não deve demorar mais do que alguns dias.

Acha que estou brincando?

Fizemos a comunicação e os primeiros anúncios para a marca do meu pai, que é advogado e foi meu primeiro cliente na área jurídica, em um final de semana.

COMO ASSIM!? Isso mesmo! Um final de semana.

Em apenas 48 horas, criamos um sistema simples que cresceu para um negócio de mais de \$ 1.000.000 em um ano e meio. E de quatro anos para cá a história se repetiu com outros advogados.

Fizemos a concepção original em um fim de semana.

“WTF?!” Sim, um fim de semana.

Em apenas 48 horas, criamos uma página simples que cresceu para um negócio de mais de \$ 1.000.000 em um ano.

O mesmo aconteceu com o Dr. Guimarães e outros advogados. Muitos nem almejavam a marca de um milhão, mas estão chegando lá pouco a pouco com serviços jurídicos anunciados via internet.

Não me entenda mal – não me oponho a você tentar construir um serviço que mude o mundo e que exija meses de ajuste fino. Tudo o que vou sugerir é que você comece com uma essência muito mais simples do seu serviço ao longo de um fim de semana, em vez de perder tempo construindo algo por semanas... apenas para descobrir que ninguém o quer.

Eu sei o que você está pensando: “Sim, isso é TÃO incrível (e bonito), mas o que posso fazer neste fim de semana para começar minha própria história de sucesso? ”

Aqui estão os passos que você pode tomar agora para começar seu escritório online de um milhão de dólares:

PASSO 1: ENCONTRE SUA IDEIA JURÍDICA LUCRATIVA

Neste estágio, você está simplesmente procurando por problemas ou soluções em que as pessoas já estejam dispostas a contratar um advogado para resolver. Então, sente-se e escreva uma lista de ideias que você acha que podem ser lucrativas. Se você estiver tendo problemas para ter ideias, tente usar os métodos abaixo para acelerar o processo de pesquisa.

Se você quiser uma estratégia de nicho pronta, com oferta lucrativa, você pode escolher através do **CENTRO DE TREINAMENTO NICHOS JURÍDICOS LUCRATIVOS**.

PENSE NOS SEUS CASOS MAIS LUCRATIVOS E/OU RECORRENTES

Como advogado, quais foram os casos mais lucrativos ou recorrentes que você conduziu e que acha que existe um mercado jurídico a ser explorado? Anote quais foram esses casos e quais problemas você ajudou a resolver. Quem poderia ser esse público? Vale lembrar que no setor jurídico, não é preciso haver milhões de pessoas para que se configure um mercado lucrativo. Para muitos advogados e escritórios, o fechamento de 1 a 10 contratos diários é algo acima da média. Então, para criar seu negócio milionário, a questão é acertar o alvo e não atirar para todos os lados.



**NICHOS JURÍDICOS
LUCRATIVOS**

PERGUNTE A COLEGAS ADVOGADOS QUAIS OS CASOS MAIS LUCRATIVOS E/OU RECORRENTES DELES

Se você ainda não tem muita experiência no mundo jurídico ou quer explorar novas possibilidades, tente dialogar com colegas advogados sobre a atuação deles. Identifique oportunidades lucrativas e anote insights a respeito delas.

INVESTIGUE SE EXISTE UM MERCADO LUCRATIVO NA ÁREA JURÍDICA QUE VOCÊ MAIS TEM INTERESSE EM TRABALHAR

É verdade que os advogados que encontram a união entre PAIXÃO e LUCRATIVIDADE são os que mais obtém sucesso. No caso do Dr. Deoclécio existe uma história de vida diretamente atrelada ao seu público-alvo e suas defesas. O Dr. Guimarães é um entusiasta por teses previdenciárias e possui um talento em comunicar conceitos jurídicos complexos a pessoas mais humildes e sem instrução formal. O segredo não está em copiar os outros, mas encontrar aquilo que você tem de único e que pode ofertar a muita gente.

ANALISE SE DÁ PARA INOVAR FAZENDO O QUE OS OUTROS JÁ FAZEM, MAS DE UMA MANEIRA TOTALMENTE DIFERENTE

Às vezes, o seu diferencial não está precisamente somente no nicho que escolheu atuar, mas no modo como vai se comunicar, atender e ofertar os serviços para aquele público. Pense bem...há milhares atendendo um determinado nicho jurídico fazendo o mais do mesmo. Se você começar a se fazer as perguntas certas e se colocar no lugar do seu público, perceberá que o diferencial está bem para além das leis e dos códigos. Nem sempre o papel do advogado é defender ou acusar, mas atuar como facilitador. Pense nisso...qual facilidade o seu público-alvo adoraria e que você, com seu conhecimento jurídico, pode ofertar?

TOME CONSCIÊNCIA DO QUE AS PESSOAS NÃO GOSTAM QUANDO CONTRATAM UM SERVIÇO JURÍDICO

Do que as pessoas mais reclamam quando são atendidas por um advogado? E se você fizer diferente do que os colegas têm feito por anos e anos?

PESQUISE POR PERGUNTAS FREQUENTES NA JUSBRASIL E OUTROS DIRETÓRIOS DA ÁREA JURÍDICA

Habilite-se a responder dúvidas de pessoas no nicho de seu interesse em sites como jusbrasil.com.br ou jus.br por uns dias. Anote os principais obstáculos e dificuldades das pessoas. Com base nisso, pense...como você poderia se posicionar de maneira diferenciada para esse público? Quais necessidades não estão sendo atendidas? Há infinitas possibilidades a serem exploradas.

PASSO 2: ENCONTRE \$ 1.000.000 EM POTENCIAIS CLIENTES.

Recentemente fizemos uma campanha para o nicho APOSENTADORIA NEGADA. Antes de mais nada investigamos se o mercado era quente, ou seja, se havia um número substancial de pessoas na situação de APOSENTADORIA NEGADA. Descobrimos o seguinte:

“Segundo as informações divulgadas no Boletim Estatístico da Previdência Social, de 2012 a 2018 o INSS costumava negar, em média, 3,4 milhões de benefícios ao ano. Desde 2019, os benefícios indeferidos aumentaram para 4,4 milhões ao ano, em média. Só no ano passado, foram mais de 4,6 milhões de negativas. E a maior parte das requisições barradas são referentes aos benefícios por incapacidade, como o auxílio-doença, aposentadoria por invalidez e o auxílio-acidente, que só em 2021 foram mais de 2,6 milhões”.

Estamos falando, então, de um mercado que abrange milhões de pessoas. Vamos supor que cada contrato no Direito Previdenciário traga R\$3500,00 reais em receitas ao escritório. Dentro desse universo de milhões de pessoas, se você fechar 12 novos contratos por mês, você gerará cerca de R\$42000,00 só com essa estratégia. Isso quer dizer que em dois anos você terá gerado cerca de 1 MILHÃO DE REAIS de lucro.

Veja bem, não é difícil atrair leads para gerar 12 contratos ao mês. Até porque cada cliente novo que você fecha e atende bem gera cerca de 3 novas indicações, em média, ao escritório. O efeito do marketing é exponencial.

Caso precise de uma consultoria estratégica ou suporte para lançar a sua campanha, estamos [AQUI](#).

PASSO 3: CONFIGURE UMA LANDING PAGE COM COPYWRITING JURÍDICO
Conteúdo exclusivo para assinante. [**ASSINE JÁ.**](#)

PASSO 4: CONFIGURE UMA CAMPANHA NO GOOGLE ADS
Conteúdo exclusivo para assinante. [**ASSINE JÁ.**](#)

**PASSO 5: ATENDA OS LEADS DA MANEIRA CERTA E CONVERTA-OS EM
CONTRATOS LUCRATIVOS**
Conteúdo exclusivo para assinante. [**ASSINE JÁ.**](#)

A ADVOCACIA NÃO É PROFISSÃO DE COVARDES

- Sobral Pinto



VISTO DE NÔMADE DIGITAL PARA ADVOGADOS

Trabalhe de qualquer lugar do mundo



Já imaginou trabalhar de outro canto do mundo, prestando serviços jurídicos remotamente?! Agora você pode!

Existem diversos países que oferecem visto para nômades digitais, já que existe cada vez mais uma profunda interdependência e globalização entre países, impondo novas formas de relação de trabalho na Nova Era Digital.

**ASSINE POR 24,90 PARA
CONTINUAR LENDO E
ACESSAR O CONTEÚDO
COMPLETO DA REVISTA**



ASSINAR AGORA



CONTEÚDO ESTRATÉGICO

MARKETING DIGITAL DE RESULTADOS

Contato e Atendimento ao Cliente:

atendimento@conteudoestrategico.com.br

Acesse nosso Site:

www.conteudoestrategico.com.br

Editora Responsável:

Fernanda Gaiotto Machado

Projeto Gráfico:

Suelter Alves

Agência Conteúdo Estratégico CNPJ: 20.624.466.0001-54 |

Copyright © 2018 – 2022. Todos os direitos reservados.