

**TUDO QUE VOCÊ PRECISA
SABER SOBRE:
O MARKETING JURÍDICO
ASSOCIADO À
ADVOCACIA**

1ª EDIÇÃO

**ESCRITO POR: CLENES;
CLEIDVANIA; DENYS**



SUMÁRIO



1. APRESENTAÇÃO.....	3
2. INTRODUÇÃO.....	4
3. A JOVEM ADVOCACIA.....	5
4. CICLO DO MARKETING.....	6
5. CICLO DO MARKETING.....	7
6. PROVA SOCIAL.....	8
7. PROVA SOCIAL.....	9
8. COMO APLICAR O MARKETING.....	10
10. CONCLUSÃO.....	11

APRESENTAÇÃO

Todos sabemos que o início e a carreira da advocacia autônoma não é fácil, no começo muitos se sentem perdidos, não conseguem prospectar clientes, outros não possuem apadrinhamentos para ajudarem na construção de carreira.



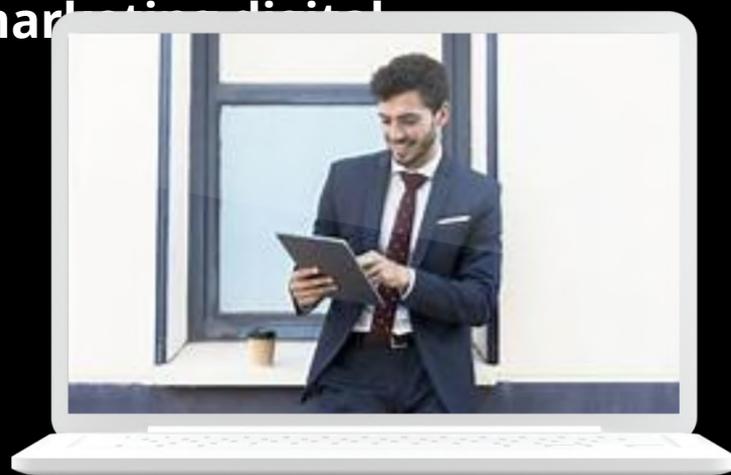
Se você é essa pessoa, com toda certeza, está no lugar certo.

O objetivo dessa pesquisa é mostrar aos estudantes de direito e advogados sobre a relevância da produção de conteúdo, a produção de marketing jurídico associado à advocacia, pois é um instrumento fundamental para crescer nessa área.

INTRODUÇÃO

A primeira coisa a se entender é o que significa o marketing jurídico. Assim sendo, marketing jurídico consiste em um conjunto de estratégias que tem como objetivo fortalecer a imagem de um advogado ou estudante no meio digital.

O principal tabu da sociedade atual é que para se firmar na advocacia é preciso ter dez, quinze, vinte anos de carreira, porém hoje se observa uma geração de jovens advogados que apenas com poucos anos de atuação, já possuem autoridade, visibilidade e competência, mas o que de fato contribuiu para que se firmassem rápido foi a estratégia do marketing digital.

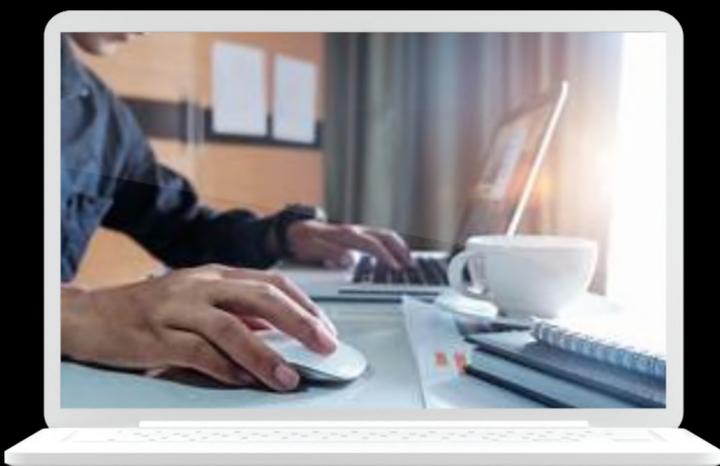


A JOVEM ADVOCACIA

A jovem advocacia é um grupo de novos adogados que não estão presos em PADRÕES, a jovem advocacia é uma geração de advogados que levantam a bandeira da autoridade, conhecimento, competência e sobretudo, fazer a diferença na seara da advocacia.

Tenho certeza que você já ouviu aquela famosa frase: Quem não é visto, não é lembrado.

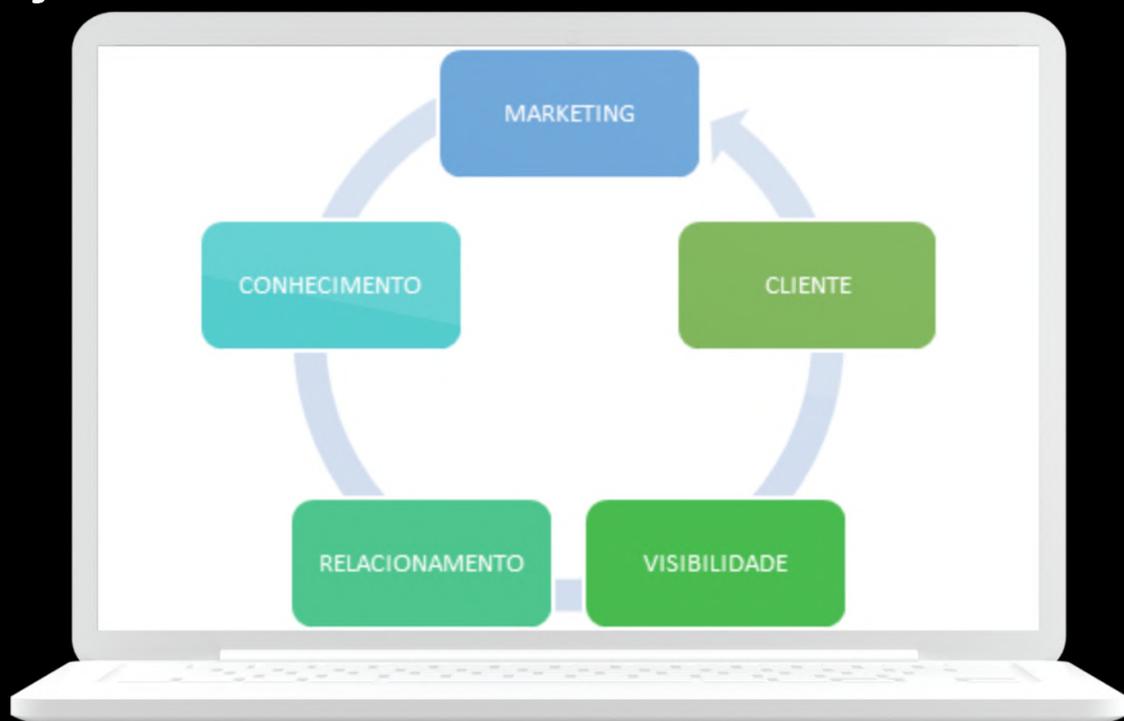
E realmente é o que acontece, a advocacia além de tratar de assuntos jurídicos, é preciso que você entenda que a advocacia também é venda e estratégia. Por esta razão você precisa aparcer, você é a marca da sua advocacia.



CICLO DO MARKETING JURÍDICO

Já foi falado bastante neste trabalho que a produção de conteúdo é importante, isso é fato.

Agora, preciso que você entenda como funciona a advocacia que aplica a estratégia da produção de conteúdo, observe:

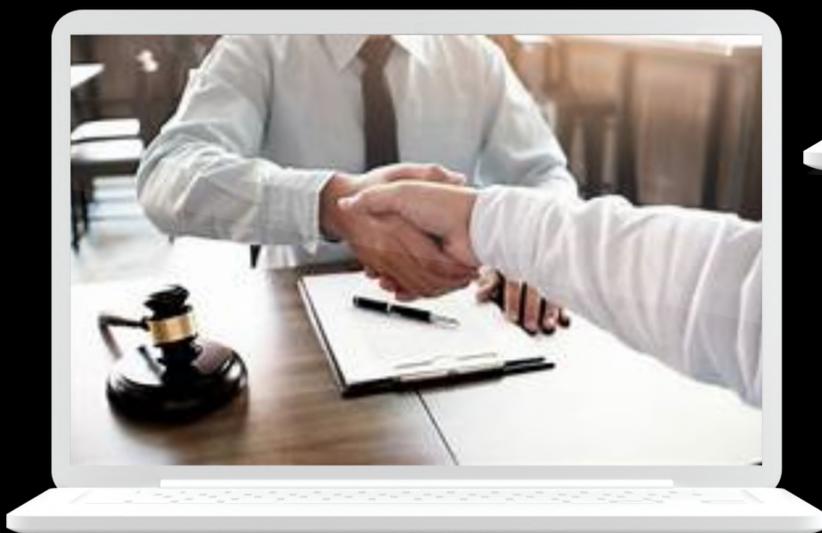


Ao aplicar a produção de conteúdo, isso te proporcionará construir relacionamento com futuros parceiros, ou seja, quando se tem uma produção de conteúdo firmada no conhecimento, em que demonstra autoridade, ao construir relacionamento com outros parceiros advogados, será possível que você seja indicado por eles e automaticamente estará prospectando potenciais clientes.

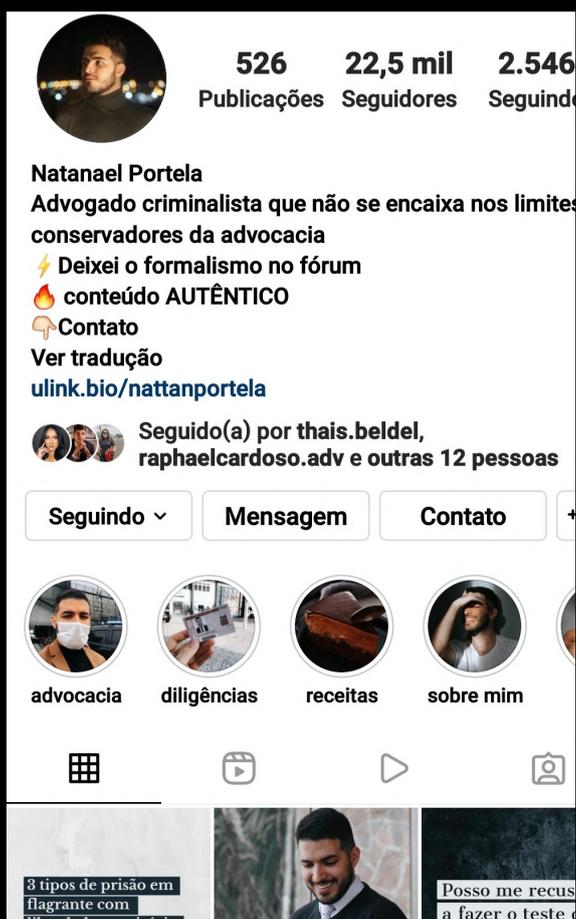
CICLO DO MARKETING JURÍDICO

Em seguida, você estará alcançando visibilidade dentro do mercado da advocacia, onde muitos dizem que é uma área que está saturada, mas que na realidade, o que tem são profissionais parados, que não sabem aplicar técnicas de prospecção. Porém há os que se diferenciam, e são os que sabem correlacionar **CONHECIMENTO COM TÉCNICA**.

E por fim, chega-se ao cliente. Onde através da sua demonstração de autoridade, técnica, firmza nos procedimentos, automaticamente irá fidelizando e prospectando potenciais futuros clientes, tudo isso através do digital.



PROVA SOCIAL



Na presente imagem, trata-se do perfil de instagram de um advogado que tem somente 1 ano de carreira, e já conseguiu crescer muito bastante durante esse período, graças a produção de conteúdo. Com menos de um ano, já conseguiu fazer a transição de advogado generalista para criminalista. Isso comprova que para conseguir clientes e crescer na advocacia, não precisa ter 10, 20 anos de carreira, mas sim, ter técnica e estratégia.

Observe que no perfil, ele se apresenta como advogada, porém com uma nova versão de advogada, uma classe que não se prende em padrões. Mas sobretudo, demonstra técnica e conhecimento.

PROVA SOCIAL



Fabiola Amorim, um outro exemplo que comprova a eficácia da propagação da sua própria marca. Ela é uma advogada que com apenas 5 anos de carreira conseguiu se firmar e conquistar coisas, fruto de uma advocacia de conhecimento, técnica e estratégia. Com apenas esse período de exercício, já se posiciona como especialista e se tornou uma das maiores advogadas do Estado do Ceará.

A Fabíola relata que, se não fosse a produção de conteúdo jurídico informativo no Instagram, ela ainda não teria alcançado coisas que já conquistou em tão pouco tempo.

COMO COMEÇAR A USAR ESSA ESTRATÉGIA?

A produção de conteúdo pode ser de diversas maneiras. O estudante, advogado, pode apresentar sua rotina de trabalho, diligências, um estágio, estratégias que utilizam na advocacia, vitórias de casos, desmistificar algum assunto técnico de maneira simplificada para o seu público. Tudo isso é fundamental para contruir seu NOME e SOBRENOME.

É usando essas estratégias, que será possível prospectar clientes de maneira mais rápida. As pessoas irão conhecer e saber que você é advogado, um advogada, e dessa forma o seu negócio irá se firmando.

CONCLUSÃO

Se você chegou até aqui, acredito que entendeu o propósito desse trabalho.

O Objetivo da pesquisa é para que você entenda, que a advocacia vai além do conhecimento jurídico. Mas que o advogado atuante, precisa ter estratégias de prospecção para conseguir se firmar na carreira. A advocacia é, sobretudo, venda, estratégia, propaganda, publicidade. É através desse tipo conhecimento que será possível alavancar na carreira.

Dessa forma, espera-se que a partir disso, muitos possam aplicar essa estratégia apresentada, para a construção de carreira.