



A comercialização de seu escritório de advocacia pode levar muito tempo e dinheiro, mas não é necessário. Você não precisa ser um especialista em vendas, naturalmente extrovertido ou excessivamente charmoso. Em vez disso, o crescimento do seu escritório de advocacia começa com um forte plano de marketing que utiliza estratégias bem-sucedidas direcionadas ao público certo e com desempenho consistente. Embora você não consiga ver os resultados da noite para o dia, há novos clientes ligando para o seu escritório.

Para ajudá-lo a desenvolver o plano de marketing certo para sua empresa, veja uma lista de dicas e idéias de marketing especificamente para você.



1. **Reúna-se com contatos de referência regularmente.** Não importa o quanto você esteja ocupado, reserve um tempo para conhecer ou **contatar suas referências** pessoalmente para lembrá-las de que seus serviços estão prontos e disponíveis.
2. **Conheça o seu mercado alvo.** Obviamente, se você é um advogado de divórcio, não estará procurando um cliente com lesões no local de



- trabalho. No entanto, você desejará saber tudo o que for possível sobre seu público-alvo e adaptar seu plano de marketing a eles.
3. **Participe de jantares anuais / mensais com colegas e colegas da escola de direito.** Mesmo que você prossiga sua carreira como advogado, é importante entrar em contato com antigos colegas de classe e desenvolver sua rede de referências.
 4. **Estude mais resumos e casos relacionados.** Quanto mais você souber sobre os casos em que pretende prestar serviços jurídicos, mais conhecimento e experiência terá. Isso é fundamental para criar confiança com clientes em potencial e responder a perguntas apoiadas pela pesquisa que você realizou.
 5. **Coloque seu escritório de advocacia nas mídias sociais.** As mídias sociais são uma maneira inteligente de alcançar comunidades e grupos específicos de pessoas para informá-los sobre seus conhecimentos jurídicos.
 6. **Obtenha um site para o seu escritório de advocacia.** Se você ainda não o fez, ter um **site de advogados** para seu escritório de advocacia pode aumentar a participação de clientes, encontrando novos clientes procurando advogados online.
 7. **Faça da rede uma prioridade.** Isso deve ser um hábito. Sair e conhecer pessoas todos os dias, mesmo quando não lhe apetecer.
 8. **Inicie um blog de direito.** Escrever artigos e postagens de convidados em outros blogs é uma ótima maneira de compartilhar sua experiência na sua área de direito.
 9. **Crie uma estratégia de marketing de conteúdo.** Quando o seu blog estiver cheio de conteúdo de qualidade, você precisará de uma estratégia de marketing inteligente para alcançar as pessoas interessadas em lê-lo.
 10. **Ofereça consultas gratuitas.** Todo mundo adora coisas grátis. Se você puder dedicar alguns minutos gratuitos, use-o como uma introdução a si mesmo e a uma oportunidade de vender seus serviços jurídicos.
 11. **Tenha um CTA único e atraente.** Sua chamada à ação, seja no seu



site ou nas mídias sociais, deve ser clara ao dizer aos leitores o que fazer (por exemplo, ligue hoje para uma consulta gratuita sobre sua lesão corporal).

12. **Participe de eventos públicos com uma atitude de dar, em vez de receber.** Freqüentemente, os advogados mais bem-sucedidos são aqueles com uma mentalidade doadora, em vez de aproveitar todas as oportunidades que vêm.
13. **Conheça o seu USP.** Qual é o seu ponto de venda exclusivo? Lembre-se, as pessoas estão contratando advogados para trabalhar para eles, não o próprio escritório de advocacia. O que **te** faztão especial?
14. **Crie uma marca e espalhe-a.** Considere desenvolver um conjunto fixo com o logotipo da empresa e algumas breves descrições que capturam o que você pode fazer.
15. **Use os anúncios do Facebook.** Você pode configurar **anúncios no Facebook** com boa relação custo-benefício e altamente segmentados para encontrar novos clientes.
16. [As melhores plataformas de mídia social para marketing de mídia social em 2020](#)
[Marketing Jurídico](#)
[Como o design do site afeta as vendas](#)
[Você deve ter um design de site profissional? Aqui está o porquê.](#)
[Como funcionam as promoções no Instagram e como elas podem ajudar](#)



Drip Marketing



17. **Inicie uma campanha de marketing por drip.** Ao começar a coletar informações de contato de clientes em potencial, você pode criar uma série de mensagens oportunas para alimentá-las em novos



clientes.

18. **Distribua recursos gratuitos.** Embora você possa cobrar por cada minuto do seu tempo, considere um momento para reunir alguns recursos gratuitos (por exemplo, panfleto, e-book etc.).
19. **Seja útil para as pessoas da sua comunidade.** Quando você conhecer novas pessoas na sua comunidade, encontre uma maneira de ajudar. Às vezes vale a pena ser útil.
20. **Comercialize seu escritório de advocacia se isso lhe parecer adequado.** Não pense que você precisa se comprometer com todos os métodos de marketing disponíveis. Por exemplo, se você não gosta de mídia social, não a use.
21. **Verifique se é fácil entrar em contato com você.** Semelhante a ter um CTA forte, você deve ter uma maneira fácil e distinta de as pessoas entrarem em contato com você.
22. **Use programas de software contábil para advogados.** Existem alguns **programas de software de contabilidade** que podem automatizar toda a sua empresa e você tem mais tempo para se concentrar em encontrar mais clientes.
23. **Inicie uma campanha do Google PPC .** Existem muitas palavras-chave competitivas que podem ser caras. No entanto, se você usar as palavras certas, poderá aumentar o tráfego do site e os leads dos seus serviços jurídicos.
24. **Verifique se o seu conteúdo é compartilhável.** Se você possui um blog, verifique se os botões de compartilhamento de mídia social estão visíveis e não tenha medo de pedir aos leitores que o compartilhem quando chegarem ao fim.
25. **Entenda o básico do SEO.** Aprenda a fazer as alterações necessárias no seu site para aumentar sua classificação nos mecanismos de pesquisa.
26. **Concentre-se em obter referências.** Obter clientes indicados facilita muito o processo de admissão. Além disso, os clientes indicados tendem a ser mais leais e mais propensos a fornecer referências no futuro.



27. **Envie referências a outros advogados.** Você pode enviar referências a outras pessoas na sua rede (por exemplo, quando você está muito ocupado com outros casos ou um cliente em potencial pede trabalho em uma área diferente da lei). Se existir carma, você pode esperar que esses favores lhe sejam devolvidos.
28. **Não seja tímido, pergunte diretamente se seus clientes conhecem alguém que precisa de você.** Talvez outras pessoas que seu cliente conheça precisem de seus serviços, mas tenham se concentrado demais no caso deles para vê-lo.
29. **Libere conteúdo nas mídias sociais em dias e horários específicos.** Às vezes, as manhãs têm mais envolvimento do que as noites e vice-versa.
30. **Ofereça-se em vários grupos e atividades legais da sua comunidade.** Não precisa ser específico da lei, você pode ingressar em uma organização para retribuir à sua comunidade enquanto divulga seu nome e serviços jurídicos.
31. **Vá para eventos de associações.** Sempre que houver eventos de sua associação de advogados local, vá para a rede novamente, crie sua rede de referência.