



Independentemente de você pertencer a uma grande empresa ou a uma pequena empresa local, a chave para qualquer escritório de advocacia de sucesso reside na maneira como você comercializa seus serviços e conhecimentos. Sejam reais, o brainstorming de idéias de marketing de escritórios de advocacia para sua prática está repleto dos desafios de gerenciar uma série de esforços de marketing digital.

Ganhar a conscientização e a confiança de seus clientes é essencial para conquistar seus negócios. Por isso, queremos oferecer a você cinco poderosas idéias e estratégias de marketing para escritórios de advocacia que darão a sua empresa mais visibilidade e leads de qualidade prontos para contratar um advogado de seu escritório de advocacia.

## **5 poderosas idéias e estratégias de marketing para escritórios de advocacia**

### **1. Melhores práticas de SEO**

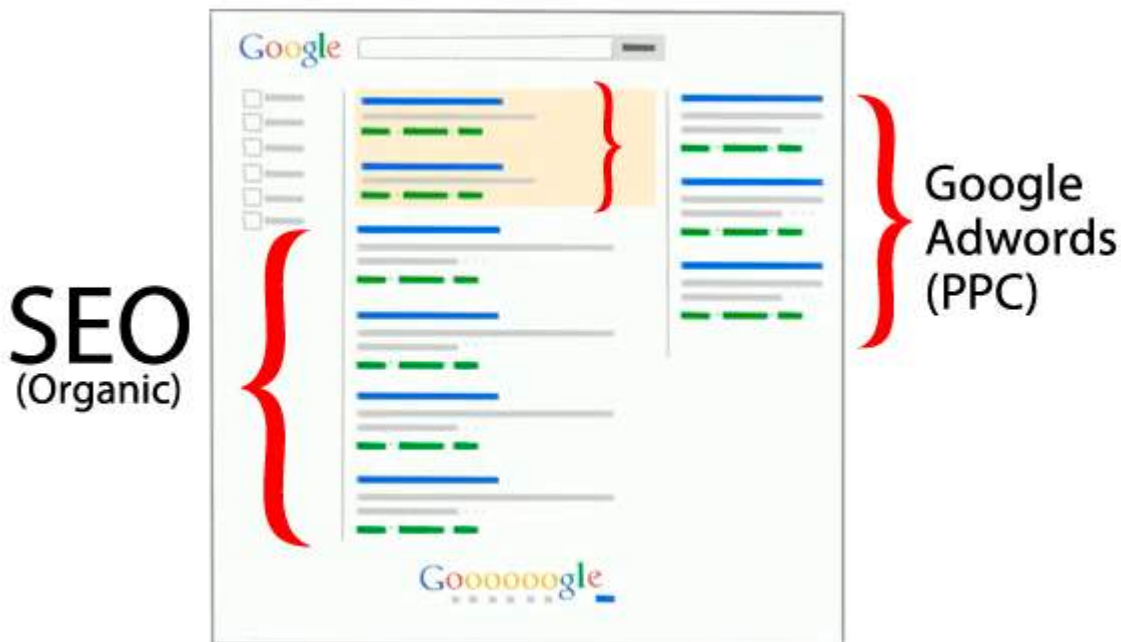
Quando se trata de idéias de marketing para escritórios de advocacia, é importante considerar que a maioria das pessoas contrata escritórios de advocacia locais para que possam se encontrar e se comunicar com seus advogados facilmente. E esses advogados contratados fornecem serviços com base nas necessidades de seus clientes. Com esse conhecimento, podemos discutir a primeira estratégia para o marketing de escritórios de advocacia: otimização de mecanismos de busca, SEO para abreviar.

SEO é a prática de utilizar estratégias específicas orientadas a objetivos para obter uma classificação mais alta do site nas páginas de resultados dos mecanismos de pesquisa, ou SERPs. O gerenciamento de SEO exige um tempo que os escritórios de advocacia normalmente não precisam gastar. Os advogados passam horas preparando casos, portanto deixe o lado técnico do SEO nós fazemos o trabalho. Nossa equipe tem o conhecimento e o tempo



necessário para criar oportunidades de SEO para que seu site obtenha o tráfego que merece.

Se alguém está procurando um lugar para comer ou um bom advogado, está procurando em seus smartphones e tablets. E você pode garantir que o Google ou o Siri estão na mistura de coisas. Seu escritório de advocacia precisa aparecer na primeira página das listagens locais do Google, especialmente considerando que 55% de todos os cliques vão para um dos três primeiros resultados de pesquisa orgânica.



Para dar um exemplo de quão poderoso SEO pode ser, dê uma olhada em um de nossos estudos de caso de clientes e como ajudamos uma pequena empresa a gerar R\$ 96.664,98 em Resultados de SEO em 5 meses. Com oportunidades como essa, você não pode se dar ao luxo de não considerar o SEO na mistura de suas idéias de marketing para escritórios de advocacia

[Um guia para uma melhor publicidade: Marketing online versus marketing offline tradicional](#)



## 2. A importância do marketing de conteúdo

O marketing de conteúdo para escritórios de advocacia atrai 55% mais visitantes ao seu site e 67% mais leads. Assim, ao criar conteúdo confiável, você cria um escritório de advocacia confiável e com credibilidade, essencial para capturar clientes em potencial. Se uma pessoa entra ou não em contato com a sua empresa ou não é um resultado direto do conteúdo que você está gerando no seu site. Essencialmente, seu site pode fazer você ou quebrar você.

Primeiro pergunte a si mesmo: qual é a mensagem geral do seu site? Considere as seguintes idéias de marketing do escritório de advocacia para o seu site:

- Fácil de ler. Não engane seus clientes em potencial com jargões legais que eles não entenderão.
- Fácil de navegar. Suas informações de contato são as mais importantes aqui, pois os clientes precisarão falar com alguém da sua empresa antes de contratar.
- Liste suas áreas de atuação. Seus clientes procuram você por serviços baseados em necessidades, portanto reduza o tempo de pesquisa e liste claramente suas áreas de atuação.

Idéias adicionais de marketing para escritórios de advocacia incluem garantir que a listagem de perfis de sua empresa no Google, Bing, Yelp, Facebook e outras páginas de perfil sejam preenchidas com todas as informações pertinentes, incluindo endereço, números de telefone, site e categorias de advogados. Adicionar seu site jurídico a esses diretórios aumenta sua visibilidade para mecanismos de pesquisa e possíveis clientes.

Esses diretórios são divididos por local, permitindo que as pesquisas locais produzam um número menor de listagens. Com uma lista consolidada de empresas para escolher, sua empresa tem uma maior probabilidade de ser vista. Maior visibilidade = um aumento na geração de leads .



Outros diretórios locais incluem aqueles administrados pela associação de advogados local, sua cidade e quaisquer outras organizações, incluindo grupos rotários e administrações comerciais. Para adicionar sua empresa a alguns desses diretórios, talvez você precise ingressar na organização.

### *Blogging*

Os blogs são um aspecto vital da estratégia de marketing de muitas empresas. Apenas 26% das empresas mantêm um blog consistente e apenas 7% dos advogados mantêm um blog para fins profissionais. Para garantir que seu escritório de advocacia seja comercializado da maneira mais eficiente possível, é essencial que você inicie um blog em seu site. Por quê? Porque um blog que apresenta conteúdo de alta qualidade atrai as pessoas para o site do seu escritório de advocacia. Você se torna um recurso jurídico, o que leva a mais confiança do consumidor em relação aos serviços do seu escritório de advocacia.

Seu blog deve compartilhar artigos interessantes e informativos, pois os itens se relacionam com o escritório de advocacia e, ao mesmo tempo, estabelece um tom profissional. Um blog não apenas tem o potencial de aumentar as visualizações de página, mas também o de aumentar a autoridade de domínio do seu site e, por sua vez, a classificação do mecanismo de pesquisa. Todos esses são grandes feitos no mundo do marketing e positivos para o sucesso do seu escritório de advocacia.

Mas quais são os tópicos que você deve abordar no seu blog? Bem, todos sabemos como os termos legais podem ser tão esmagadores, especialmente para aqueles que não gostam de ler artigos de direito. Mas desde que eles visitaram seu blog, é seguro assumir que eles estão procurando respostas. E você pode começar a partir daí. Conte histórias da vida real e conecte-a ao cotidiano do leitor. Você pode discutir ou dar uma explicação simplificada de



certas leis que podem ser aplicadas ao público ou casos em geral.

Manter um blog e marketing de conteúdo jurídico em uma programação regular pode consumir horas da semana de trabalho de um advogado. Essas horas são valiosas para você. Não os sacrifique. Em vez disso, contrate uma agência para fazer isso por você! Considerando que 39% dos advogados dizem que foram contratados pelos clientes devido aos seus esforços em marketing de conteúdo para escritórios de advocacia, diríamos que tomar a decisão de contratar uma empresa para ajudá-lo a manter postagens consistentes no blog vale a pena.

Nossos especialistas em direito desenvolverão um plano de marketing de conteúdo jurídico para sua empresa, executam-no regularmente, monitoram diariamente e otimizam-no continuamente ao longo do tempo para melhorar a marca e a presença de sua empresa online. Se você deseja obter mais exposição e confiança, considere agendar uma reunião com alguém para saber mais .

### **3. Seja notado através da publicidade PPC**

Às vezes, o marketing orgânico e a construção da marca nem sempre são suficientes para colocar sua empresa no topo das SERPs. Por esse motivo, a publicidade pay-per-click, ou PPC, é uma das idéias de marketing de escritórios de advocacia mais rápidas que você pode usar para aumentar a visibilidade da empresa.

Como a contratação de um advogado normalmente ocorre apenas quando já é necessário, o Google Ads é a melhor plataforma de PPC para investimento em escritórios de advocacia . Você pode criar anúncios que serão mostrados aos usuários que procuram consultas específicas, permitindo que você apareça em o topo dos resultados de pesquisa quando clientes em potencial estão procurando ativamente por você.



Você também pode exibir anúncios gráficos de remarketing para capturar mais clientes em potencial. Execute campanhas segmentadas para usuários que visitaram seu site recentemente, mas não entraram em contato com você. Isso pode dar a eles o impulso necessário para voltar a entrar em contato.

### [Dica Para Chamadas De Vendas: Use O Método De 100 Chamadas Para Eliminar O Medo De Rejeição](#)

Como mencionamos anteriormente ao discutir a importância do SEO, 55% de todos os cliques vão para um dos três primeiros resultados de pesquisa orgânica. Mas e os outros 45%? Eles provavelmente estão indo para os anúncios do Google listados acima das pesquisas orgânicas. Aqui está o que aparece na área de Atlanta ao procurar um “advogado de propriedade intelectual”:



## 5 poderosas idéias de marketing para escritórios de advocacia

Google intellectual property lawyer

All News Maps Images Videos More Settings Tools

About 41,100,000 results (0.75 seconds)

**Intellectual Property Law | Kaufman & Forman, P.C | kauflaw.net**  
**Ad** [www.kauflaw.net/IPLawHelp/Call-Now](http://www.kauflaw.net/IPLawHelp/Call-Now) ▼  
Protect Your Rights & Your Business Interests. Contact Us Today! Business Litigation Firm.

**Intellectual Property Law Firm | Steven Stewart LLC**  
**Ad** [www.lawyeralpharetaga.com/](http://www.lawyeralpharetaga.com/) ▼ (888) 398-0659  
Providing Quality Service Since 1987. Call Now For A Consultation! Proven Strategies. Experienced & Reliable. Over 37yrs Of Experience. Call Now To Get Started.  
[Contact Us](#) · [Intellectual Property Law](#) · [Steven Stewart LLC](#)

**Intellectual Property Lawyer | 30+ Yrs. Experience in Atlanta**  
**Ad** [www.business-lawyer-now.com/](http://www.business-lawyer-now.com/) ▼  
We Handle All **Intellectual Property** Matters - Competitive Rates - Low Retainers. Over 30 Years Experience. Low Retainers. Call Us Now. Highly Specialized.

**Free 30 Minute Consultation | Intellectual Property Lawyer**  
**Ad** [www.iplegalattorney.com/Expert\\_Lawyer](http://www.iplegalattorney.com/Expert_Lawyer) ▼  
Patent protection for your inventions including trademark registration services. Highly Experienced.  
[Location Details](#) · [Lawyer's Profile](#) · [Law Firm](#) · [Services Available](#) · [Book A Consultation](#)

**Best Atlanta Intellectual Property Lawyer - Attorneys & Law Firms ...**  
<https://lawyers.findlaw.com/lawyer/firm/intellectual-property-law/atlanta/georgia> ▼  
Find the best Atlanta, GA **Intellectual Property lawyers** and law firms near you. Browse top Atlanta, GA Intellectual Property attorneys with recommendations and ...

Pela imagem acima, podemos observar que esses anúncios pagos ocupam claramente a maior parte da página. Também observamos que os resultados da pesquisa geram escritórios de advocacia locais na área de Atlanta sem distinguir o Google, onde procuramos um advogado, colocando os anúncios do Google no topo da nossa lista de idéias de marketing para escritórios de advocacia.

Nossos especialistas podem ajudá-lo a criar um plano para anúncios PPC que trará mais resultados ao seu orçamento. Precisa de prova? Veja como usamos o Google Ads para aumentar as vendas em mais de 457% para três pequenas empresas.



## 4. Mídias sociais no que se refere a escritórios de advocacia

Descobrir em quais plataformas de mídia social sua empresa deve estar depende do tipo de lei que você pratica. Por exemplo, suponha que você seja um advogado de divórcio. Por ser um serviço B2C, o Facebook seria uma aposta melhor para anunciar do que o LinkedIn.



Mas, suponha que sua empresa forneça aconselhamento jurídico especificamente para pequenas empresas. Por ser B2B, o LinkedIn seria uma escolha melhor que o Facebook.

A mídia social é uma espécie de força da presença da marca nos dias de hoje. O Facebook continua sendo a rede de mídia social mais popular, com 79% dos usuários de internet nos EUA acessando o site. Embora a mídia social não seja necessariamente o maior canal de marketing de um escritório de advocacia, porque as pessoas normalmente estão menos inclinadas a compartilhar coisas sobre seus problemas legais on-line, ainda é crucial que as





empresas estejam presentes para fornecer informações à sua base de clientes.

De acordo com a [Hubspot](#) , 87% da geração X'ers e 70% das pessoas de 45 a 60 anos acham que as marcas devem ter uma página no Facebook. Ele fornece humanização onde um site pode não. Compartilhe suas postagens, vídeos e outros materiais informativos para obter um conteúdo de qualidade.

Precisa de dicas sobre como exibir seu próprio anúncio no Facebook? Confira essas [O que torna uma campanha de PPC bem sucedida para pequenas empresas?](#) .

Ao considerar as idéias de marketing do escritório de advocacia, não esqueça o simples ato de permanecer ativo e responsivo no messenger do Facebook. Isso permite que sua empresa mostre sua atenção aos seus clientes.

Porque o que é mais instantâneo do que uma mensagem instantânea, certo?

As tendências mostram que as pessoas estão ligando menos e optando pelo Facebook Messenger para se comunicar com as empresas. É sempre inteligente garantir que as pessoas certas estejam recebendo essas notificações de mensagens, para que possam ser respondidas rapidamente.

### [25 maneiras de aumentar as vendas online](#)

O LinkedIn é a terra dos profissionais e é uma ótima plataforma para sua empresa publicar conteúdo jurídico relevante e útil. Os advogados podem criar seus próprios perfis no LinkedIn, além da página principal de uma empresa. Por cada advogado que cria um perfil, você coloca rostos humanos em sua empresa, o que é importante para as pessoas se relacionarem e, por sua vez, utilizarem seus serviços.



## 5. Email Marketing: Seu Velho, Novo Melhor Amigo

A vida acontece e é provável que, uma vez ou outra, seus clientes em potencial e seus familiares se encontrem precisando de representação legal. O bom disso é que, muitas vezes, famílias e amigos recomendam sua própria representação confiável.

Isso se traduz em toda vez que você contrata um novo cliente, normalmente é para toda a vida e, respectivamente, a vida daqueles a quem eles recomendam sua empresa. Uma das idéias de marketing de escritórios de advocacia mais fáceis e baratas para capturar a atenção dessas pessoas em primeira mão é através do email marketing .

Com 9 bilhões de pessoas usando aplicativos de e-mail e 92% dos adultos verificando seus e-mails diariamente, é uma boa ideia criar uma programação de boletim informativo para aproveitar a potencial clientela que precisa de seu conhecimento jurídico. Os boletins permitem otimizar suas taxas de cliques , levando os principais assinantes do seu site e serviços de contato.

[Como criar uma estratégia de palavras-chave que faça seus negócios crescerem agora e no futuro](#)

O email existe há mais tempo do que as mídias sociais e outros modos de marketing. E pode-se pensar que isso significa que se tornou irrelevante. Mas, como mostram os números, ainda é um meio essencial e confiável de comunicar uma mensagem a um determinado público.



É provável que sua empresa tenha um extenso banco de dados de clientes anteriores, mas talvez você não saiba exatamente como aproveitar essas conexões. Um boletim de notícias por e-mail pode ser uma ótima maneira de manter esses relacionamentos e manter sua empresa fresca na mente das pessoas. Para um escritório de advocacia, é importante que os clientes se mantenham atualizados com os últimos acontecimentos em sua advocacia.

Considere os seguintes tópicos de conteúdo para destacar em seu próximo boletim:

- Casos ganhos recentemente
- Acolhendo novos funcionários em sua comunidade



- Observando mudanças nas leis locais ou estaduais relacionadas a seus serviços específicos
- Nova empresa inicia e objetivos
- Tópicos específicos da estação, como preparar seu carro para o inverno

Por meio de nossos serviços de email marketing , projetamos seu boletim informativo, mantemos a manutenção da lista de email e fornecemos seus relatórios de email marketing para que você possa saber exatamente qual conteúdo agrada aos seus clientes.

## **Contrate um especialista para comercializar seu escritório de advocacia**

Se você deseja se tornar uma empresa mais próspera e lucrativa, é vital que você não apenas tenha em mente essas idéias de marketing do escritório de advocacia, mas também que sua empresa as implemente.

Como uma agência de marketing legal bem-sucedida, os especialistas da Neto Menezes podem jurar por essas idéias de marketing do escritório de advocacia. Mas ainda existem muitas maneiras pelas quais nossos especialistas podem fornecer à sua empresa um aumento de receita, criar uma comunidade unida entre clientes existentes e futuros e reduzir o tempo e o esforço que seriam necessários para que seus funcionários internos executassem o que nosso marketing jurídico equipes são projetadas para.

Entre em contato conosco hoje para agendar um bate-papo comigo e vou desenvolver um plano estratégico de marketing para aumentar sua prática.