

# 10 dicas de marketing para escritórios de advocacia

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos



## Crie conteúdo de valor para as redes sociais

Muitas pessoas não sabem que estão ou podem estar com um problema, ou não sabem como proceder. Compartilhar dicas nas redes sociais pode contribuir para criar um público engajado com a sua empresa, que posteriormente, lembrarão de você ao necessitar destes serviços.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 2

## **Invista em campanhas de mídia social paga**

Mesmo pequenos investimentos em mídia paga, como o Facebook Ads, no entanto, locais - apenas para a sua micro região - podem gerar muitas prospecções para o seu negócio. Mas, lembre-se, antes de criar uma campanha como essa, é preciso de uma oferta.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 3

## Tenha um site atraente e rico em informações

Ter um site atraente, com todas as informações sobre os(as) advogados(as) pertencentes ao escritório, conhecimentos, experiências, áreas de atuação, é fundamental para gerar o engajamento necessário ao cliente, antes do mesmo partir para o próximo passo - entrar em contato.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 4

## Ofereça serviços personalizados ao seu público

Ter serviços mais “simples”, dispostos como uma “oferta grátis”, pode se tornar uma estratégia para engajar o cliente e conquistá-lo. Consultas, orientações, entre outros serviços personalizados podem ser propagados como oferta inicial, e se tornar um convite para conhecer o escritório.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 5

## Ofereça comissão por indicação através dos seus clientes

O marketing “boca a boca” pode se tornar uma ferramenta muito interessante para advogados(as). Oferecer o benefício de comissão, então, por indicações concretizadas em serviços, pode se tornar uma estratégia para fortalecer essa iniciativa.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 6

## Faça mídia outbound em canais específicos

Embora o mundo digital possa ser bastante receptivo, mídias outbound também podem trazer ótimos resultados para escritórios de advocacia. Panfletagens em faculdades ou flyers em pontos de ônibus (quando permitido), por exemplo, são opções a serem avaliadas.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos



## **Crie uma marca através do seu nome**

Ganhar notoriedade - no digital ou não - pode se tornar uma estratégia positiva para advogados(as). Investir em artigos, seja em blogs, redes sociais ou até mesmo em canais de comunicação, como colunista; e em palestras, para instituições e empresas, são alguns exemplos que podem ajudar.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos





## Encontre conteúdos similares para atração

Nas redes sociais, o papo não precisa ser apenas direito. Outros assuntos, como política, empreendedorismo, por exemplo, podem criar conteúdos interessantes e atrair muitos clientes em potencial para o escritório.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 9

## Avalie plataformas para advogados

Existem muitas plataformas que contam com a participação de advogados(as), para os mais diferentes fins. Avaliar a participação nestas ferramentas pode identificar oportunidades de negócio escondidas na internet.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# 10

## **Crie parcerias para o seu escritório**

Parcerias com empresas e instituições de ensino, em troca de algumas palestras educacionais gratuitas, por exemplo, podem funcionar como uma ferramenta de indicações e gerar ótimas prospecções para o escritório.

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos

# Gostou das dicas?

Participe da minha comunidade para pequenos empreendedores <https://bit.ly/3eIMZ9m>

Conheça os melhores livros e cursos para pequenos empreendedores <https://bit.ly/38bsdwb>

**GUILHERME BOGO**

Marketing Para Pequenos