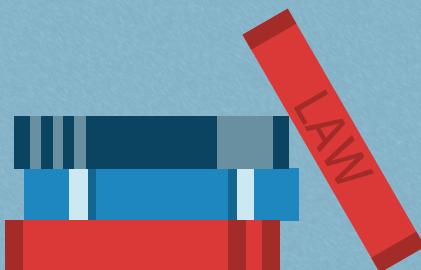




# Marketing de Conteúdo

Dicas para o escritório de advocacia  
atrair mais clientes.



# Sumário

- 5- Identifique o seu público-alvo.
- 6- Pense como seu público é.
- 7- Crie o blog da sua empresa.
- 8- Fale a língua dos seus clientes.
- 9- Escreva sempre.
- 10- Divulgue seu conteúdo.

Quero fazer Marketing de Conteúdo!  
Então é só seguir nossas dicas.

## Em quem você confia mais: uma empresa que é referência ou uma que você nem conhece?

Não é necessário muito tempo para responder. É muito mais seguro confiar em quem já possui autoridade no ramo que exerce. É para isso que serve o Marketing de Conteúdo: transformar seu escritório de advocacia em uma referência no mercado.

Para isso, o Marketing de Conteúdo utiliza a primeira fonte de informações a qual recorremos diante de uma dúvida: a internet.

Como o próprio nome diz, o Marketing de Conteúdo cria conteúdo relevante para quem procura respostas na web. Mais especificamente, quando alguém digitar no Google “recebi uma notificação judicial, o que faço?” é o site/blog da sua empresa que irá aparecer como resultado.

Isso cria um relacionamento com natural com as pessoas e posiciona seu escritório de advocacia em lugar privilegiado na mente delas. Ou seja, transforma alguém com uma dúvida em potencial cliente. Afinal, foi você quem respondeu as dúvidas dele.

**Neste e-book, você verá de maneira prática e rápida como utilizar o Marketing de Conteúdo para gerar novos negócios.**

**Leia e aproveite.**

## Identifique o seu público-alvo.

01

Quem sua empresa quer atender? É a primeira pergunta que você deve responder. Por exemplo: se você é especializado em direito do trabalho, não adianta escrever sobre direito tributário; se você quer atrair clientes Pessoa Jurídica, não adianta escrever sobre assuntos ligados à Pessoa Física.

É identificando o seu público-alvo, você saberá exatamente sobre os temas que deverá abordar.

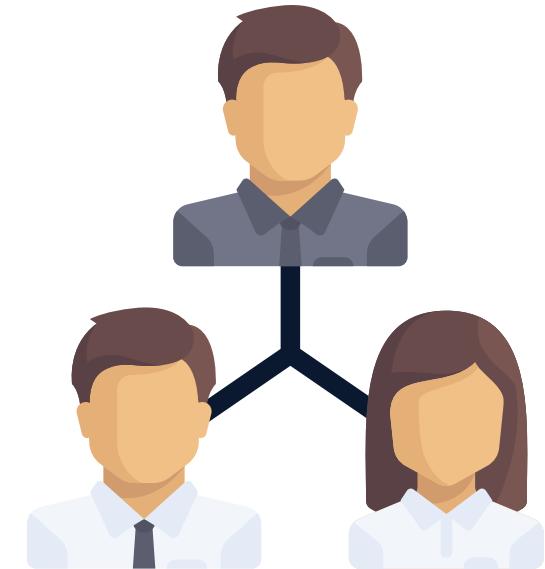


Pense como seu público é.

02

Em Marketing, isso se chama criar uma persona. Que, em outras palavras, é tentar personificar o público, seu perfil e seus hábitos. As seguintes perguntas ajudam a criar a persona dos seus clientes:

- Qual a média de idade do meu público?
- Qual a sua classe social?
- O que ele gosta de fazer?
- Qual seu nível educacional?
- O que eles mais valorizam ao procurar os seus serviços?



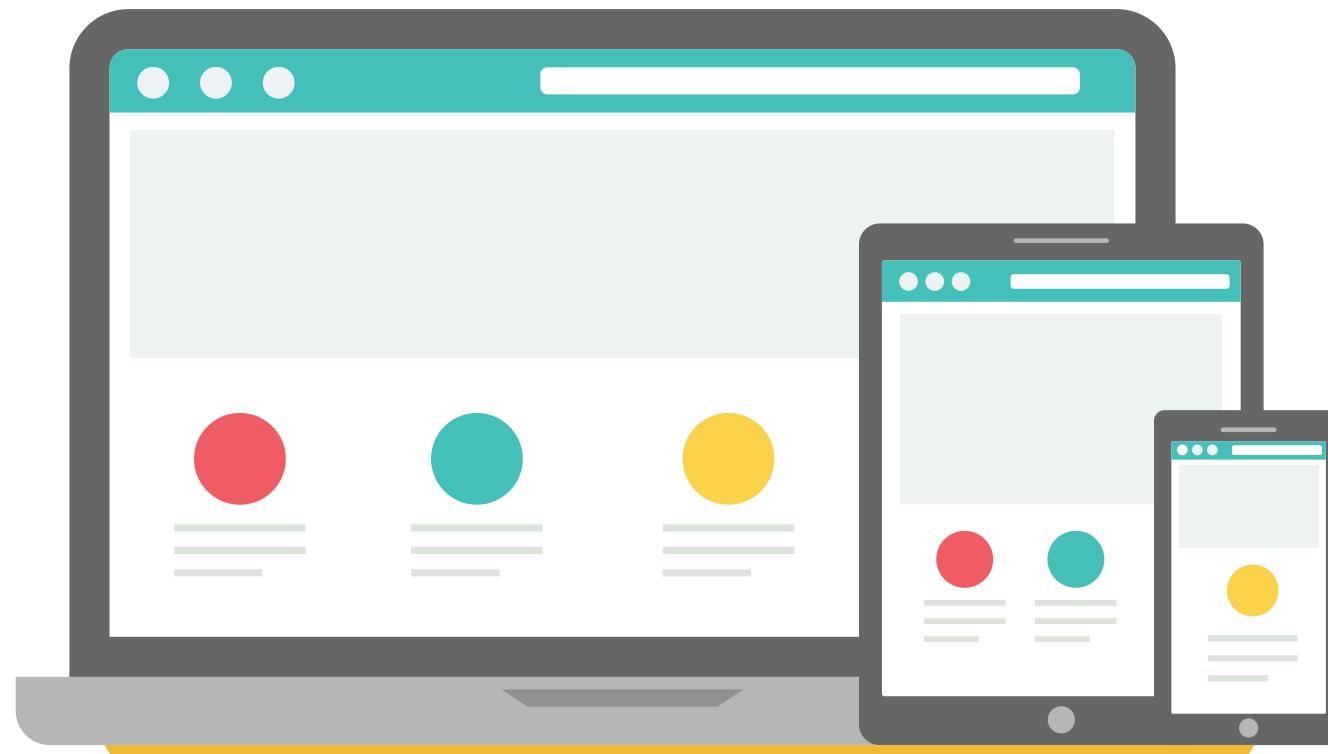
Após criar uma persona\*, você saberá qual tipo de conteúdo é adequado para os seus clientes.

\*Uma mesma empresa pode atender a diferentes perfis de clientes.  
Neste caso, crie uma persona para cada um deles.

Crie o blog da sua empresa.

03

É no seu blog que você vai escrever o conteúdo relevante para quem procura respostas às questões jurídicas. Tenha sempre em mente a persona criada no passo 2 para manter seus textos adequados à realidade dos clientes que você quer atingir. Obter um esclarecimento por meio do seu site/blog mostra ao potencial cliente que você é autoridade no assunto.



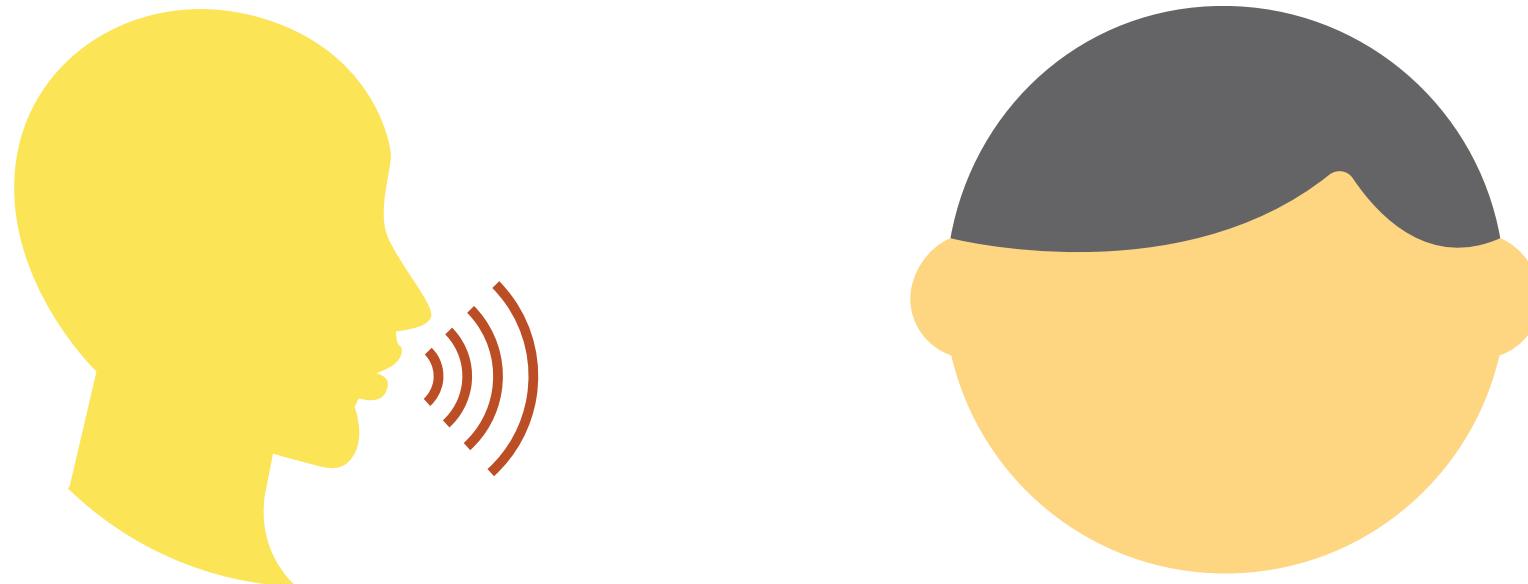
Fale a língua dos seus clientes.

04

"Ações ordinárias das autarquias."

A frase acima é natural para um advogado. Mas não faz parte do dia a dia da maioria das pessoas. Por isso, na hora de criar seu conteúdo, lembre que termos técnicos somente dificultam a comunicação.

Escreva como se estivesse explicando algo para uma pessoa.



## Escreva sempre.

Quando alguém faz uma busca no Google, os primeiros resultados são os mais acessados. Isso acontece, porque eles são considerados os mais relevantes pelo mecanismo de busca. E uma das principais maneiras de ganhar relevância produzindo conteúdo original e frequente.



## Divulgue seu conteúdo.

Não adianta escrever se ninguém for informado disso. Por isso, utilize as redes sociais como Facebook, Twitter etc para avisar as pessoas que você tem um assunto novo e interessante para elas.



# Pronto.

Agora você ou sua empresa já podem começar a utilizar as estratégias de Marketing de Conteúdo.



Você  
gostou do  
nosso conteúdo  
e quer saber mais?

Faça como milhares de empresas:  
conheça e invista no Marketing de Conteúdo.

Quero conhecer mais

# *MARKETING* para ADVOCACIA

Somos uma iniciativa para apoiar advogados de todo o Brasil a conquistarem mais clientes por meio do Marketing de Conteúdo.

O Marketing de Conteúdo está onde o seu cliente está: a internet.

A internet é a primeira fonte de pesquisas das pessoas. Inclusive na hora de encontrar um advogado ou escritório de advocacia.

O Marketing de Conteúdo cria textos interessantes para que, na hora de fazer uma pesquisa, o cliente encontre o seu site.