

O LIVRO MAIS COMPLETO SOBRE

# MARKETING PARA ADVOGADOS



**COM CAPÍTULO SOBRE CHATGPT**

Da Teoria à Prática:  
Desbravando Novos Horizontes com o  
Poder do Marketing Jurídico

**GICELLI PAIXÃO**

# Marketing para ADVOGADOS

GICELLI PAIXÃO

© Gicelli Paixão

*A vida de um advogado não é só advogar. A advocacia é apenas uma das vertentes do advogado da era digital. Se você quer ter notoriedade, maior alcance e mais clientes precisa estar preparado para novas demandas que não estão nos tribunais. Eu aprendi isso. Depois que passei a olhar a internet como principal fonte de clientes deixei de ser uma advogada autônoma para ter um escritório de advocacia. E convido você a fazer o mesmo se quiser fazer parte dessa nova geração do direito.*

@pitadasdedireito  
[www.pitadasdedireito.com](http://www.pitadasdedireito.com)

**Quem não é visto, não é lembrado.**

**Quem não está na internet será esquecido. A parte boa disso é que, não é tarde para marcar presença no digital e mostrar ao mundo como você ajuda a fazer dele um lugar melhor (nem que tenha que processar alguns no caminho, rs)!**

# Sumário

Introdução	8
<b>Capítulo 1: Vamos falar sobre Marketing?</b>	<b>13</b>
<b>Capítulo 2: O Marketing Jurídico</b>	<b>27</b>
<b>E então, como fazer o marketing jurídico do jeito certo?</b>	<b>36</b>
<b>Capítulo 3: Digital Branding</b>	<b>45</b>
O Inocente	50
O sábio	50
O herói	50
O fora da lei	52
O explorador	52
O mago	52
A pessoa comum	53
O amante	53
O performático	54
O cuidador	55
O criador	55
O governante	56
<b>3.2 A Presença digital</b>	<b>58</b>

<b>3.3 O Público</b>	<b>62</b>
<b>Capítulo 4: Planejamento estratégico digital</b>	<b>67</b>
(I) ter a ideia	67
(II) Preparar o conteúdo	69
(iii) diversificar os formatos	72
(iv) testar	75
(v) replicar	77
<b>Capítulo 5: Como produzir conteúdo persuasivo</b>	<b>79</b>
A jornada do herói	79
Gatilhos mentais	86
A jornada do Cliente	89
<b>Capítulo 6: Como transformar seguidores em clientes?</b>	<b>94</b>
<b>Capítulo 7: Ferramentas indispensáveis para advocacia digital</b>	<b>99</b>
Aplicativos para Advocacia no digital	103
<b>Capítulo 8: ChatGPT</b>	<b>107</b>
Benefícios do chatGPT	108
O que são Prompts?	110
Como usar o ChatGPT?	111
ChatGPT vilão ou aliado do advogado?	114

<b>Capítulo 9: Conclusão</b>	<b>120</b>
<b>Referências Bibliográficas</b>	<b>124</b>

# MARKETING PARA ADVOGADOS



# Introdução

Depois de ler mais de 50 (cinquenta) livros sobre marketing e fazer meia dúzia de cursos sobre o tema, começando desde a minha (quase) formação inicial em gestão em marketing em 2006, percebi que era a hora de trazer ao mundo o meu conhecimento prático que me rendeu a prospecção de 470 (quatrocentos e setenta) clientes na advocacia (só no segundo semestre de 2022). Esse número para o mundo "online" pode ser considerado pequeno, mas, no mundo real, especialmente para um escritório de advocacia: É muita gente. É o mesmo que dizer que durante um ano e meio, durante todos dias do ano atendemos Novos Clientes. Pessoas que procuraram o escritório e entraram em contato para resolver seus problemas jurídicos.

Compartilhei alguns momentos da prospecção desses clientes nos meus "stories" no Instagram e centenas de seguidores vieram perguntar como isso era possível? Alguns até tentaram seguir meus passos, pois compartilho a jornada e dou crédito aqueles que contribuíram para minha evolução profissional, e então achando que teriam os mesmos resultados investiram nestes eventos que participei, mas não tiveram os mesmos resultados. E a resposta é simples: O marketing é uma ciência em evolução e constante transformação. E infelizmente, muitos cursos

ensinam técnicas que, outrora até davam resultados, mas hoje não dão mais.

Além disso, muitos advogados que já atingiram o sucesso profissional, ensinam um marketing de qualidade, mas não são eles que fazem a mágica acontecer. Há agências de marketing especializadas e contratadas com esse propósito que dão bons resultados. Mas, o investimento é altíssimo. E o retorno, nem sempre a contento.



Por isso, percebendo todas essas circunstâncias no mercado jurídico e a necessidade de ajudar mais colegas nessa parte da advocacia tão importante para a sobrevivência do profissional resolvi escrever esse livro. Você vai encontrar aqui a noção necessária para entender essa seara imprescindível para os negócios jurídicos da atualidade. Para que possa usar o seu potencial na conquista e prospecção de novos clientes para seu escritório de advocacia.

No entanto, antes de começar gostaria de fazer algumas observações. Se você é um advogado autônomo, abandone essa ideia. Coloque em mente que você tem um escritório. E não tem problema algum ter um escritório de uma pessoa só. É assim que se começa. Se você tem parceiros ou já tem um escritório (com colaboradores e tudo mais) imagine ampliar sua estrutura, implementar outras áreas, atuar em novos segmentos ou simplesmente aumentar a quantidade de clientes na sua área principal/única? Esse livro é um convite para que você possa desenvolver as premissas necessárias para ter satisfatórios resultados na sua advocacia.

Também preciso alertar que, como todo manual exige que o leitor coloque em prática o que aprendeu, pois o conhecimento por si só, sem aplicação não tem utilidade. Se comprometa a colocar em prática e veja a mágica acontecer no seu negócio. Veja os honorários entrando no