
MENTORIA

em MARKETING

de CONTEÚDO

para ADVOGADOS



O Futuro da Advocacia
é o Conhecimento

O Alicerce para toda mudança dos negócios jurídicos
começa pela compreensão do próprio negócio.
Estamos te chamando para a Ação.

Se Pergunte

Site /Blog

Sensação que investiu mal? Qual foi a última vez que se dedicou ao site/blog?

Nicho de Mercado

Se sente generalista? Atua em vários nichos e desconhece os detalhes de seu mercado?

Mídias Sociais

Atua nas mídias sociais? Conhece os fluxos em cada canal? Qual a sua frequência de publicação?

Publicações

Já publicou algum artigo na internet? Alguma vez já planejou uma estratégia de conteúdo?

Apresentação Institucional

estava atualizada e direcionada ao público alvo correto? Obteve algum resultado?

Proposta de Serviços

A quanto tempo não atualiza a sua proposta de serviços? Qual a frequência de envio?

Tempo

Não possui tempo para planejar atividades comerciais e de mkt de conteúdo?

Tecnologia

Aliada ou inimiga? Se sente amedrontado com os novos tempos?

Ferramentas

Acredita no mito no qual as ferramentas são uma barreira intransponível?

Conhecimento

Possui conhecimento técnico e prático? Compreende que esse é o seu maior ativo?

Consultoria

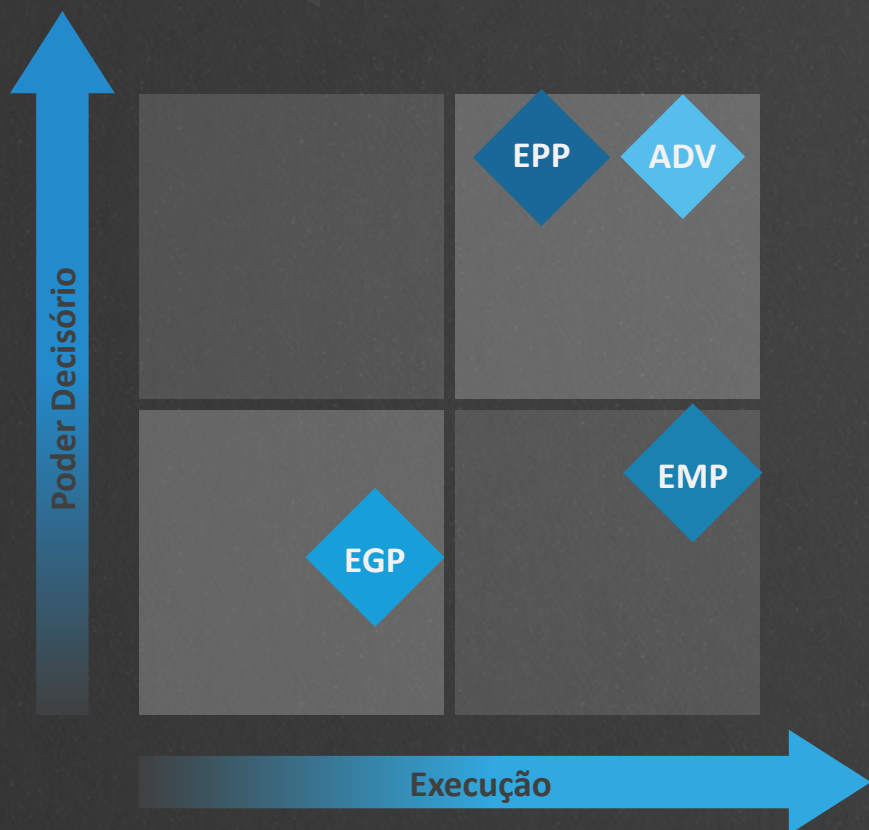
Já contratou algum profissional de marketing digital? Qual foi o resultado?

Cursos e Palestras

Já fez algum curso de marketing digital? Implementou o conhecimento percebido?

A Quem se Destina

3



ADV

Advogados

Consideramos nessa categoria, os Advogados que atuam no Mercado sem estarem inscritos em sociedades de advogados. São profissionais liberais que atuam por conta própria, necessitam se planejar e são os mesmos que executam ou contratam os prestadores. Ou seja, a entrega da nossa mentoria gera uma perspectiva de evolução sem precedentes.

EPP

Escritório Pequeno Porte

EPPs são sociedades de advogados no qual os sócios realizam grande parte do serviço intelectual. Aquele sócio que mais se aproxima da área comercial da empresa está mais apto a participar da mentoria, sabendo que caberá a esse sócio implementar as ações planejadas.

EMP

Escritório Médio Porte

A mentoria é um processo que necessita de dedicação. O cenário perfeito seria a presença de um dos sócios e a alternativa de maior valia, seria um associado que estivesse familiarizado com as novas tendências e com a área comercial da sociedade. Deve ser avaliado como executor pelos gestores.

EGP

Escritório Grande Porte

Um associado poderia representar o EGP, mas seria importante que a escolha fosse realizada previamente e com critério. A execução fica dependente de uma decisão e planejamento dos gestores, e portanto aconselhamos a mentoria "in company". É necessário o envolvimento de toda a equipe.

Nossa Mentoria



Significado

“melhor do que aprender com os próprios erros, é aprender com os erros dos outros”. Seguir essa máxima é fundamental para compreensão de uma mentoria de sucesso. É fundamental não perder tempo e dinheiro em ações irresponsáveis não respaldadas por um planejamento bem elaborado.



Vantagens

Minimizar o erro e planejar o sucesso. Posicionamento e conhecimento do próprio negócio e do mercado em que atua. Maior segurança, evitando as dependências e podendo tomar as suas decisões de forma mais assertiva. O acompanhamento através da mentoria transforma e gera novas perspectivas de produtos e serviços.



Continuidade

Endentemos como um processo continuado, no qual **o Mentor se utiliza de todo conhecimento prático para auxiliar o Advogado nos novos caminhos que o mercado exige**. Como se trata de um processo que predispõe o continuísmo, nossa mentoria busca construir juntamente com o profissional de direito uma estratégia afim de atingir os objetivos planejados. Não tem volta!!!



Nossa Entrega

Está vinculada ao sucesso compartilhado. É conseguir levar o Advogado do ponto A ao ponto B com segurança e minimizando os riscos. É importante que ele saiba a dimensão do seu maior ativo – o seu conhecimento prático e/ou teórico. Como engajar e vender as soluções do negócio jurídico, e como planejar uma estratégia dentro do seu orçamento usando o marketing de conteúdo – na contramão do ciclo da falência da prestação de serviços. Planejar os passos para o ano de 2020.

Nossa Mentoria



Avaliação do Negócio

Avaliação

É um trabalho que consiste em identificar e analisar os detalhes do negócio. Nesse primeiro momento são informações fragmentadas e desconexas.

Conexão

Conexão

Conectar todos os pontos e separá-los por blocos. Criar uma perspectiva do negócio jurídico e apontar o melhor caminho.

Implementação

Implementação

O sucesso da mentoria depende da competência na execução. Gerar novos ciclos de crescimento. Implementar é desafiador!!!

Benefícios da Nossa Mentoria

Transformar

o conhecimento em conteúdo. Redefinir produtos e serviços do profissional.



Engajamento

Atração do mercado para conteúdo qualificado. Engajar para vender de forma estratégica.



Monetização

do conhecimento. Planejamento para utilizar todo o conteúdo de forma a gerar valor.



Contratação

Melhora na tomada de decisão para contratação de serviços de planejamento e marketing digital.



Sites/Blogs

Valorização da marca e do conteúdo em ambiente WEB com linguagem adequada ao negócio jurídico.



Mídias Sociais

Compreensão dos fluxos das mídias sociais é a melhor opção para uma estratégia de conteúdo precisa.



Rendimentos

Com planejamento é correto afirmar que haverá incremento nos rendimentos do negócio.



Fortalecimento

da marca. Valorização institucional da marca para o mercado em curto prazo.

Conteúdo Programático



Conteúdo Programático

Marketing de Conteúdo

- ◆ **Significado**
Significado e relação do marketing digital com o mercado jurídico.
- ◆ **Inbound e Outbound**
Diferenças entre as formas de publicidade e propaganda e a importância do Inbound.
- ◆ **Aplicabilidade**
Teses, estudos, monografias, livros ou qualquer conhecimento transformado em diversos formatos de conteúdo.
- ◆ **Blogs e Mídias Sociais**
Fluxos e processos do conteúdo nas mídias sociais, canais de notícias e blogs.

Nichos Estratégicos

- ◆ **Análise Estratégica**
Avaliar quais os nichos de atuação do advogado e/ou escritório apontando as melhores estratégias.
- ◆ **Planejamento Eficaz**
Planejar ações que coexistam com a realidade do profissional e do mercado. Passo a passo do ano de 2020.
- ◆ **Posicionamento**
Unificação da linguagem direcionada tanto ao público interno quanto externo de forma concisa.

Comentários à Legislação

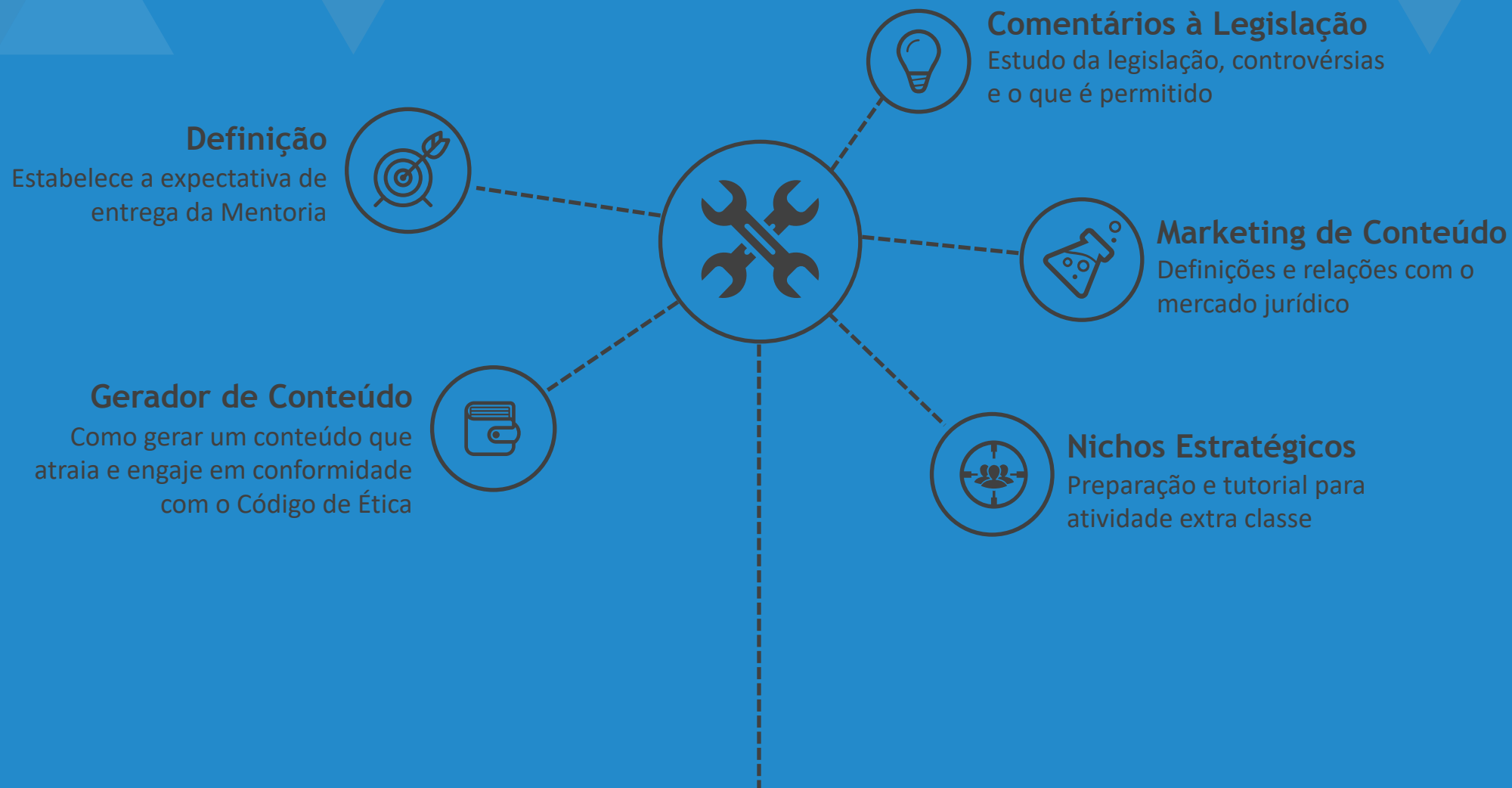
- ◆ **Legislação e Conteúdo**
Análise de todos os artigos e controvérsias da legislação.
- ◆ **O que se pode fazer**
Alinhar o que o conhecimento e conteúdo podem gerar de novos negócios em função das limitações da legislação.

Gerador de Conteúdos

- ◆ **Produção de Conteúdo**
Qual o significado do conteúdo para o negócio jurídico diferenciando os textos acadêmicos e o *juridiquês* dos conteúdos publicitários
- ◆ **Roteirização e Copywriting**
Como roteirizar e escrever conteúdos que atinjam uma coletividade segmentada com alta taxa de conversão.
- ◆ **Aplicabilidade**
Criação do processo de geração de conteúdo através de uma Pauta de Conteúdo.

Disposição da Mentoria

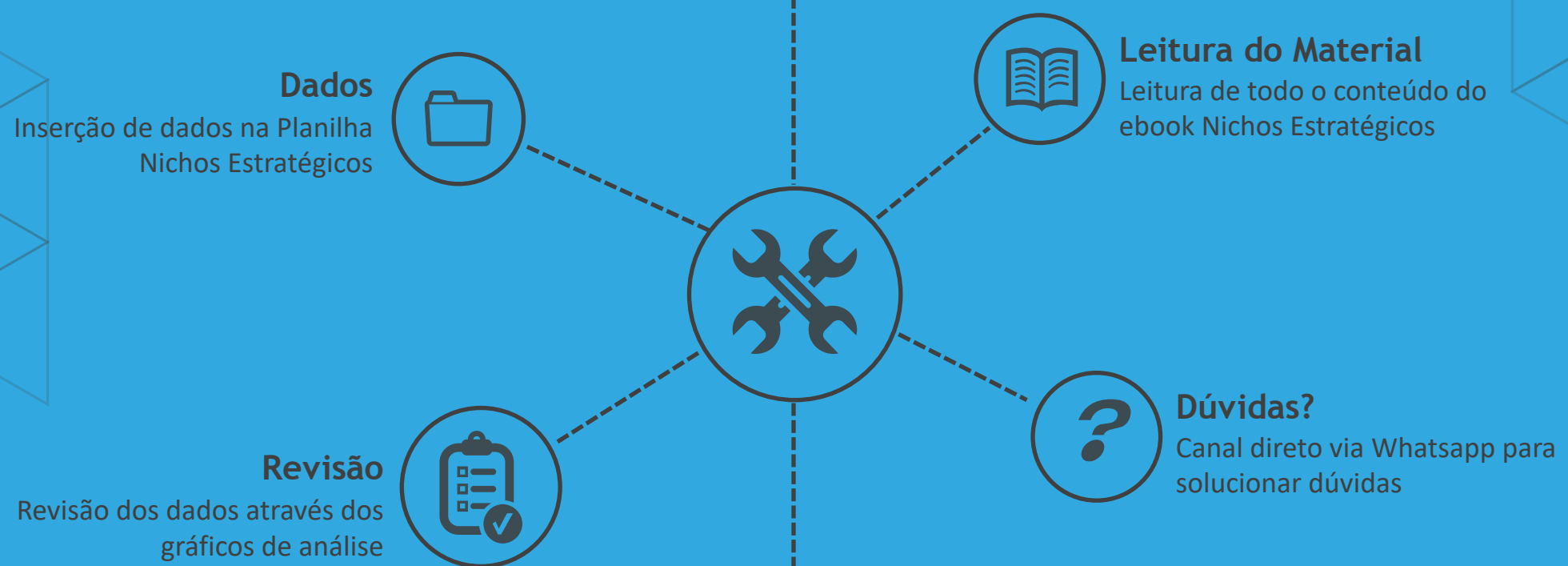
Primeiro Dia



Atividade Extra Classe

Nichos Estratégicos

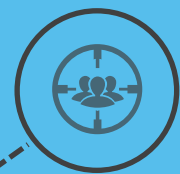
10



Segundo Dia Implementação

Consultoria

Criação do cenário perfeito individualizado com a compreensão de cada etapa



Nichos Estratégicos

Análise individualizada dos dados gerados a partir do material N.E.



To Do

Quais os próximos caminhos o profissional de direito deve seguir



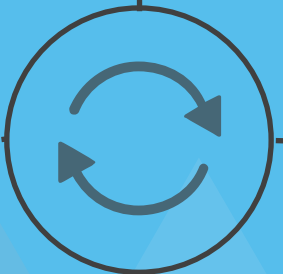
Mapa Mental

Criação de mapas mentais para cada advogado com a espinha dorsal dos próximos passos

Continuidade online

Encontro online

Encontro (1 x 30 mins) via Skype ou Google Hangout com prazo de utilização de 3 meses



Grupo

Participação durante um mês de grupo fechado de implementação no Facebook ou Whatsapp

Palestras/Cursos

10%

Conteúdo oferecido pelos cursos online e presencial. Bastante superficial. Conteúdo “perecível” em ciclo de tempo curto – “Ciclo da Falência”.

Nossa Mentoria

70%

Conteúdo + Ações Práticas Testadas. A continuidade do aprendizado é o diferencial de uma mentoria bem aplicada. Atingimos uma profundidade que abrange 80% dos processos.

Consultoria

20%

Com exceção dos EGPs, os outros negócios jurídicos NÃO necessitam chegar a essa profundidade para um resultado satisfatório. A execução fica comprometida.

Conheça Mateus Rangel



Mateus Rangel



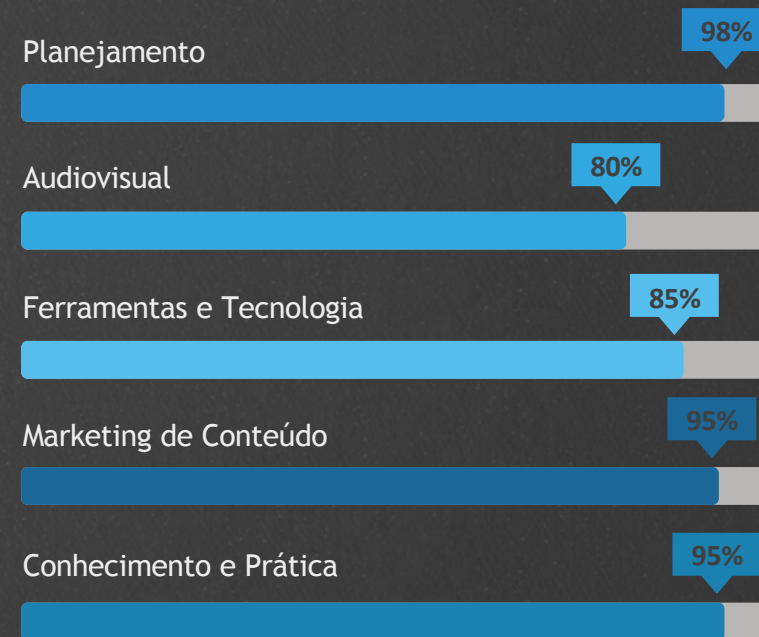
Sobre

Poderíamos estender dizeres que chamam atenção, como formações acadêmicas, grandes feitos, cursos dos mais diversos, mas o mais importante seria deixado de lado – conhecimento prático. Ser advogado e ter exercido por alguns anos tanto na área do contencioso quanto no comercial me aproximam do significado real da advocacia nos dias atuais, aliado ao que o marketing de conteúdo nos oferece.

◆ Maiores informações no linkedin ◆

- Advogado
- Empresário / Empreendedor
- Especialista em Marketing de Conteúdo
- Expert em Marketing Digital

Habilidades Profissionais





O que o Mercado diz

Sobre o Mentor

14

Profissionais modernos não podem ser, apenas, profundos conhecedores do objeto que desenvolvem, precisam ser empreendedores de si mesmos, para que possam ajudar outros profissionais a empreenderem também; resilientes, estruturantes, facilitadores, sensíveis; devem compreender as demandas e dores do cliente para que possam agregar valor ao negócio e/ou ao próprio indivíduo. **Mateus foi há muitos anos meu aluno; hoje o vejo como um *designer* de ideias, de planejamentos, de projetos, de estilo. Alguém que se preparou para criar, inovar, viabilizar caminhos e soluções. Apresenta-se em um bom momento, no qual as oportunidades muitas vezes não são percebidas.**



Tiago Fantini – Sócio Manucci Advogados

...Se há um termo que define sua atuação profissional é a multidisciplinaridade. Sua atuação não se limita ao cotidiano da advocacia. Aliás, nunca se limitou. Sua experiência profissional foi além. No varejo, criou uma marca, um *lifestyle* que marcou para sempre o fechado mercado da moda mineira. No Direito, sempre ao seu estilo, inovou ao instituir ações de marketing em um mercado que demoniza qualquer iniciativa comercial. Mais que isto, compreendeu e adaptou suas práticas às limitações de um ultrapassado Código de Ética. **Navega com desenvoltura e dialoga com todas as ferramentas disponíveis nos meios digitais. Na contramão do mercado, foi inovador ao criar alternativas para o incremento profissional dos jovens advogados. Enfim, é um profissional à frente do seu tempo.**



Alexandre Pimenta – Sócio PRA Advogados

...Rangel, profundo estudioso e autodidata, conhece a fundo ciclos de vendas no ambiente físico e e-commerce! Na verdade, acredito que este seja exatamente o diferencial da agência! **A Doze o'Clock chega na hora certa das convergência de mudanças e inovações dos ambientes jurídicos e digitais com foco no aumento de oferta e vendas de seus clientes!** A empresa apresenta uma proposta de soluções completas para o segmento, tendo como pilar a estratégia e a análise de modelo de negócios, essencial para o sucesso de qualquer atividade!



Yvan Muls – Diretor Executivo Diário do Comércio

