



Modelo de Negócio Jurídico

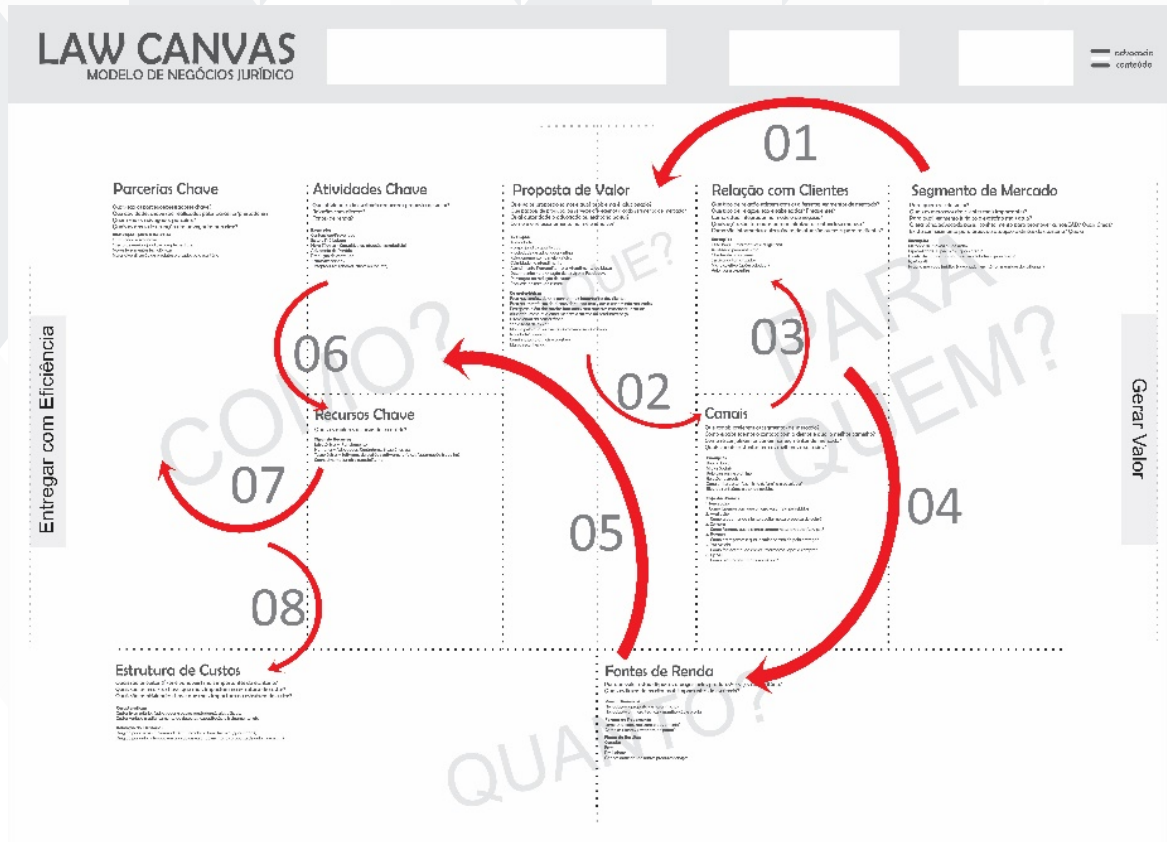
# Law Canvas

Primeiro Business Model Generation  
voltado ao mercado jurídico. Metodologia  
inovadora para construir negócios jurídicos  
sólidos e eficientes que geram valor.





O Business Model Generation, ou simplesmente Canvas, é uma metodologia criada em meados dos anos 2000 pelo suíço Alex Osterwalder, durante sua Tese de Doutorado na prestigiada HEC Lausanne. O Canvas é um esquema visual que possibilita as pessoas co-criarem modelos de negócios analisando 9 elementos que toda empresa ou organização possuem: proposta de valor, parcerias-chave, atividades-chave, recursos-chave, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas (HSM, 2017).



Adequamos a metodologia do Canvas ao mercado jurídico e suas peculiaridades e nomeamos de “Law Canvas”. Portanto, a partir desse momento, o profissional da advocacia pode utilizar de uma ferramenta inovadora para compreender o seu negócio de forma mais assertiva.

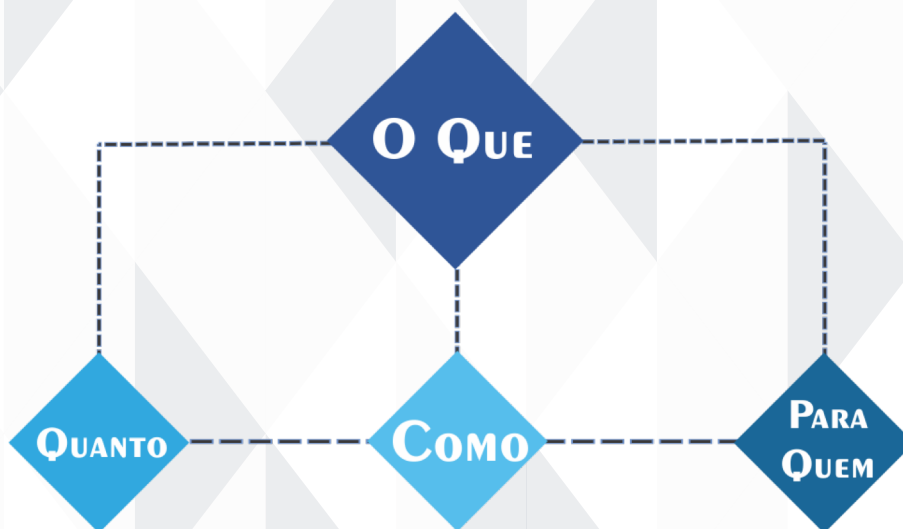
Trata-se de um tutorial ao quadro impresso em formato A1 (ou tamanhos similares). A impressão é um material com linguagem específica ao mercado jurídico. Aconselhamos a impressão e o preenchimento manual através de post-its (coloridos). Com isso, a percepção visual agrega na construção do modelo de negócios e as alterações constantes são uma necessidade para o incremento dos quadrantes.

Os próximos passos serão conhecer as áreas, os quadrantes, além das dicas para execução do Law Canvas. Seguiremos o fluxo indicativo da ilustração acima.





As áreas do Law Canvas são divididas em 4 partes. É importante conhecê-las, pois a separação dos quadrantes facilita a compreensão do todo. O “O Que” é alma do negócio jurídico, é um quadrante que está conectado com duas outras áreas e é definido como a proposta de valor. “Para Quem” define o segmento, seus clientes, a forma de relacionamento e seus canais. O quadrante “Como” abrange suas atividades, recursos e parceiros principais. E, para finalizar, “O Quanto” aponta se o negócio é viável ou não. Ou seja, essa metodologia é um sucesso já testado no mercado. Vamos começar!!!



## O Que

Trata-se do quadrante “Proposta de Valor” e consiste no que o advogado e/ou escritório entregará ao cliente. O que está sendo oferecido, do ponto de vista da necessidade do cliente, e qual será o benefício na aquisição do seu serviço/produto. Deve ser algo que o cliente necessite e deseje, compreendendo que podem ser situações de urgência. Pergunte-se: por que meus clientes comprarão o meu produto/serviço e não o do concorrente? Ponto mais importante do Law Canvas.

Ou seja, estamos falando de uma promessa do valor a ser entregue ao cliente. A proposta de valor explica:

- Como o serviço/produto resolve ou melhora uma situação os problemas/dores dos clientes.
- Oferecer de forma clara e imediata os benefícios específicos de cada negócio.
- Diferenciação estratégica.





## Para Quem

Nessa área do Law Canvas, o advogado e/ou escritório definirá os seguintes quadrantes:

- Quem são os clientes que se pretende atender, observando seus vários segmentos dentro do mercado jurídico.
- Como será a forma de relacionamento para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, ampliando o seu faturamento.
- Como o produto do advogado e/ou escritório chegará até o seu cliente e como ele encontrará seu produto/serviço.

## Como

O “Como” é fator determinante para construção do negócio jurídico de forma sólida.

- As atividades-chave do Law Canvas e como se comunicam com a proposta de valor. Separar as principais atividades e estabelecer os recursos para cumpri-las.
- Outro quadrante importante é compreender como serão utilizados os recursos-chave no negócio jurídico. Novos investimentos financeiros são considerados recursos, ainda mais no ambiente da advocacia.
- As especialidades jurídicas são diversas e o advogado e/ou escritório usualmente trabalha com parceiros para execução de serviços complementares. Os parceiros mais importantes estão diretamente ligados à proposta de valor.

## Quanto

O negócio jurídico é viável? A conta é simples, e estruturas caríssimas somente para manter uma “imagem” de sucesso é inadmissível. Atualmente esse não é o melhor caminho, e o Law Canvas pode demonstrar se aquele modelo de negócios pode ser transformado e ajustado. Por exemplo, salas de reunião pouco utilizadas podem ser transformadas em espaços de cursos – do contrário são elefantes brancos que geram prejuízo.

Para os advogados iniciantes, existem várias opções de co-working com toda a estrutura necessária ou mesmo divisão de espaços compartilhados.





Depois de compreender o que significa o Law Canvas, suas áreas e seus quadrantes, é importante seguir alguns passos para aproveitar melhor o seu potencial.

## Pré Execução do Law Canvas

Não é necessário a elaboração de qualquer estruturação anterior ao Law Canvas. Trata-se de um processo dinâmico, no qual todas as alterações devem ser realizadas no próprio quadro, substituindo os post-its que possam não estar adequados por aqueles que façam mais sentido. O brainstorm e a análise crítica deve ser feita com o próprio processo em andamento.

## Crie um Law Canvas visual

O Law Canvas é uma ferramenta extremamente visual, que utiliza elementos visuais para destacar as diferentes ideias e avaliações peculiares de cada negócio jurídico. Pelo fato de todas as informações estarem presentes em um único quadro, a interpretação se torna mais simples, pois a percepção de que todas as áreas estão interligadas é de fácil compreensão. Imprimir o quadro Law Canvas é de grande importância para execução da metodologia.

## Equipe e Mediação

O Law Canvas é um processo que necessita de organização e do comprometimento de todos envolvidos. Nas situações em que o advogado realiza o processo sozinho, deve seguir o nosso roteiro. Por outro lado, tratando-se de um escritório, certos detalhes devem ser observados.

- Para equipes reduzidas, todos podem participar.
- Para equipes maiores, fragmenta-las é de suma importância. Podem ser separadas primeiramente por áreas do escritório e hierarquia de trabalho.
- É importante que a maioria esteja envolvida.

Eleger um mediador para organizar o processo, sendo de preferência o que realizou os estudos da metodologia Law Canvas. Sua função é seguir o passo a passo, direcionando o preenchimento de cada quadrante, evitando as distrações.





## **Criar diferentes versões do Law Canvas**

Será inevitável e viciante a criação de outras versões do Law Canvas, pois as suas segmentações serão necessárias. No primeiro momento, a atenção é para a versão de maior potencial, que poderá ser substituída por outras de melhor rendimento e viabilidade. Um Law Canvas desenvolvido NUNCA deverá ser descartado, pois sua aplicabilidade no futuro pode ser viável. Dessa forma, será possível identificar as diversas oportunidades do negócio jurídico.

## **Validação do Law Canvas**

O novo planejamento estratégico jurídico será validado ou através de uma versão beta (teste), ou implementação dentro do ambiente atual em funcionamento. Isso significa que a participação dos clientes e parceiros é extremamente importante através do novo modelo de negócios do advogado e/ou escritório.





Mateus Rangel

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.

No passado, percebia as restrições da OAB como algo imutável e agora vejo como uma oportunidade sem precedentes. Para tanto, o profissional de Direito deve entender que o futuro depende de compreender o máximo possível de seu negócio. Os advogados ou sociedades devem ser tratadas e compreendidas como negócios, empresas. Todos os temas corporativos são importantes para incrementar o conhecimento do profissional, e não somente pós graduações e mestrados do Direito. A multifuncionalidade é fator diferenciado no mercado, não importando se o conhecimento é amplo, mas sim se o advogado consegue compreender como está inserido e quais os melhores caminhos, para que a construção do seu projeto profissional não esteja nas mãos de terceiros – é conhecer o básico para saber pedir e se posicionar frente a assuntos muito específicos e relevantes.

Se você chegou até aqui, é porque deseja sair da zona de conforto e pretende se posicionar de forma diferenciada. Sua carreira depende disso e o caminho para o sucesso é questão de comprometimento e persistência.



+55 31 98433.8291



[mateusrangel@dozeoclock.com.br](mailto:mateusrangel@dozeoclock.com.br)





## Sobre o Autor

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](#)

