

SEJA BEM-VINDO(A) **Aproveite a aula**

- Dê preferência para assistir a aula de um computador
- Tenha em mãos um papel e caneta
- Compartilhe essa aula com um advogado que você conhece
- Deixe o seu like na aula
- Pegue um copo d'água
- Inscreva-se no canal

**Apenas
relembrando**

O NOSSO

OBJETIVO

aqui:

**O seu projeto
rumo aos
R\$ 20 mil
mensais
(quicá mais)**

**Durante esses
3 dias, a minha
meta é te mostrar
a POSSIBILIDADE
desse resultado.**

**Por isso, hoje,
teremos a
entrega de todos
os materiais para
você colocar em
prática o nosso
Desafio**

Você terá acesso a:

- Um nicho de sustentação com honorários iniciais
- Estratégia de prospecção de clientes para esse nicho
- Roteiro de atendimento para esse nicho

Mas, antes de te
entregar tudo isso,
eu vou te explicar
um pouco mais
sobre o tema
PROSPECÇÃO,
pois isso irá ser útil
para você durante o
Desafio.

AULA 2

**O passo a passo para
tornar o seu escritório
uma máquina de
prospectar clientes
todos os dias**

**Na AULA 1 falamos sobre
a importância de escolher
o PRODUTO JURÍDICO
CERTO para aumentar as
chances de sucesso aí no
seu escritório.**

**Mas não adianta ter o
produto certo, se não
tiver CLIENTES.**

**Eu sei que hoje
está cheio de
guru na internet
prometendo
mundos e fundos.**

**Sei que você chega
neste momento com
os dois pés atrás.**

**MAS ESSE CONTEÚDO
É GRATUITO, então
o que eu te peço é o
BENEFÍCIO DA DÚVIDA.**

**Assista às 3 aulas
dessa semana e depois
tire as suas próprias
conclusões.**

**A SUA
DESCONFIANÇA É
LEGÍTIMA.**

**Por questão de
sobrevivência,
somos programados
a temer o novo.**

**Mas, como eu
te disse se-
gunda, você
está tendo
SORTE!**

Nós estamos,
nesse momento,
diante de uma
NOVA ADVOCACIA

**É O TIMING CERTO
PARA ENTRAR NO
NOVO ANTES QUE ELE
SE TORNE O MAIS DO
MESMO**

**Hoje, para faturar bem
na advocacia, VOCÊ
NÃO PRECISA MAIS:**

- **Ter uma estrutura física**
- **Ter indicações**
- **Ter experiência (bom nome no mercado)**

HOJE VOCÊ PRECISA:

- **Escolher um nicho de sustentação;**
- **Prospectar clientes pela internet;**
- **Atender o seu cliente de uma maneira eficiente para ele fechar com você.**

**Pode soar
impossível,
mas vários**

**outros alunos já
conseguiram.**

**Por que com você
seria diferente?**

Veja destaque com DEZENAS DE DEPOIMENTOS



viniciussnunes.adv 

Seguindo 

Enviar mensagem  

2.266 publicações 195 mil seguidores 570 seguindo

Vinicius Nunes 

 [viniciussnunes.adv](#)

Empreendedor(a)

 Aqui falamos sobre Nichos Lucrativos da Advocacia, prospecção de clientes sem aparecer e honorários iniciais

 ... mais

 [bit.ly/anovaadvocacia_](#)

Seguido(a) por [lcsdcosta](#), [denisecristinecoelho](#) e outras 8 pessoas


COMECE AQUI


ESTRATEGIA


MENTORIA


NICHOS


DEPOIMENTOS


us 


DNA ao vivo 

**Foram mais de 25 mil
advogados inscritos
nesse EVENTO.**

Acredito que **mais de
30 mil profissionais do
Direito** assistirão a essas
aulas durante e depois da
transmissão.

**O movimento
natural é grande
quantidade
de advogados
migrarem para o
digital agora no
segundo semestre.**

**Então, esse é o seu
momento de **COMEÇAR**
e garantir uma mudança
na sua realidade
financeira no segundo
semestre!**

Só depende de você.

RELEMBRANDO AULA 1

Como alcançar 20 mil reais por mês com nichos específicos do direito.

**Falamos sobre
a escolha do
produto certo
para você atuar:**

**NICHOS DE
SUSTENTAÇÃO**

**Para faturar
R\$ 20.000,00
por mês, precisa
de um nicho que
pague INICIAL,
que seja SIMPLES
e que tenha
DEMANDA.**

**Se escolher o
produto errado,
não adianta tentar
prospectar clientes
ou saber atender
para fechar contrato,
você continuará
estagnado na
carreira!**

Se ainda não assistiu
a **AULA 1**, volta lá
mais tarde e assista
para entender.

AULA 2

**A PROSPECÇÃO
DE CLIENTES
para qualquer
escritório de
advocacia**

Se não tiver CAIXA, **NÃO invista** em marketing na internet **em áreas que não paguem inicial.**

Você vai RASGAR DINHEIRO, e vai chegar um momento em que estará insustentável, e você vai achar que não funciona.

Para começar,
você precisa
entender **os dois**
ingredientes
do MARKETING
DIGITAL:

CONTEÚDO



PÚBLICO



**Sim, a ideia central
do Marketing
Digital se resume a
isso: MOSTRAR O
CONTEÚDO CERTO
PARA AS PESSOAS
CERTAS.**

**QUER UMA PROVA
INAPELÁVEL DISSO?**



VOCÊ!!

Mas como conseguir mostrar o conteúdo certo para as pessoas certas?

Através dos 3 elementos da estrutura digital para prospectar clientes na internet:


- **Anúncio** (texto/imagem)
- **Tráfego Pago** (pago/orgânico)
- **Página de destino**

Tudo que vamos explorar nesta aula



E a OAB permite marketing digital?

Sim! Veja o Provimento 205/2021:

 <i>Ordem dos Advogados do Brasil</i> <i>Conselho Federal</i> <i>Brasília - D.F.</i>	
Aquisição de palavra-chave a exemplo do <i>Google Ads</i>	Permitida a utilização de ferramentas de aquisição de palavra-chave quando responsivo a uma busca iniciada pelo potencial cliente e desde que as palavras selecionadas estejam em consonância com ditames éticos. Proibido o uso de anúncios ostensivos em plataformas de vídeo.
Líves nas redes sociais e Youtube	É permitida a realização de lives nas redes sociais e vídeos no Youtube, desde que seu conteúdo respeite as normas do Código de Ética e Disciplina e do presente provimento.
Patrocínio e impulsionamento nas redes sociais	Permitido, desde que não se trate de publicidade contendo oferta de serviços jurídicos.

1. ANÚNCIO

(texto ou imagem)

Exemplo de anúncio de texto:

Patrocinado



:

Procurando Advogado Bancário? - Especialista em Dívidas

Não deixe que as dívidas **bancárias** o impeçam de viver seus sonhos. Nós podemos ajudar hoje. Diga adeus aos juros altos! Nós vamos te ajudar a resolver a sua vida financeira.

[Direito Previdenciário](#) · [Direito Bancário](#) · [Conheça O Profissional](#) · [Direito Empresarial](#)

Patrocinado



:

Advogado causas bancárias - especialista direito bancário

Todos os seus contratos **bancários** estão repletos de abusividades. Dê um basta nisso agora.

Patrocinado



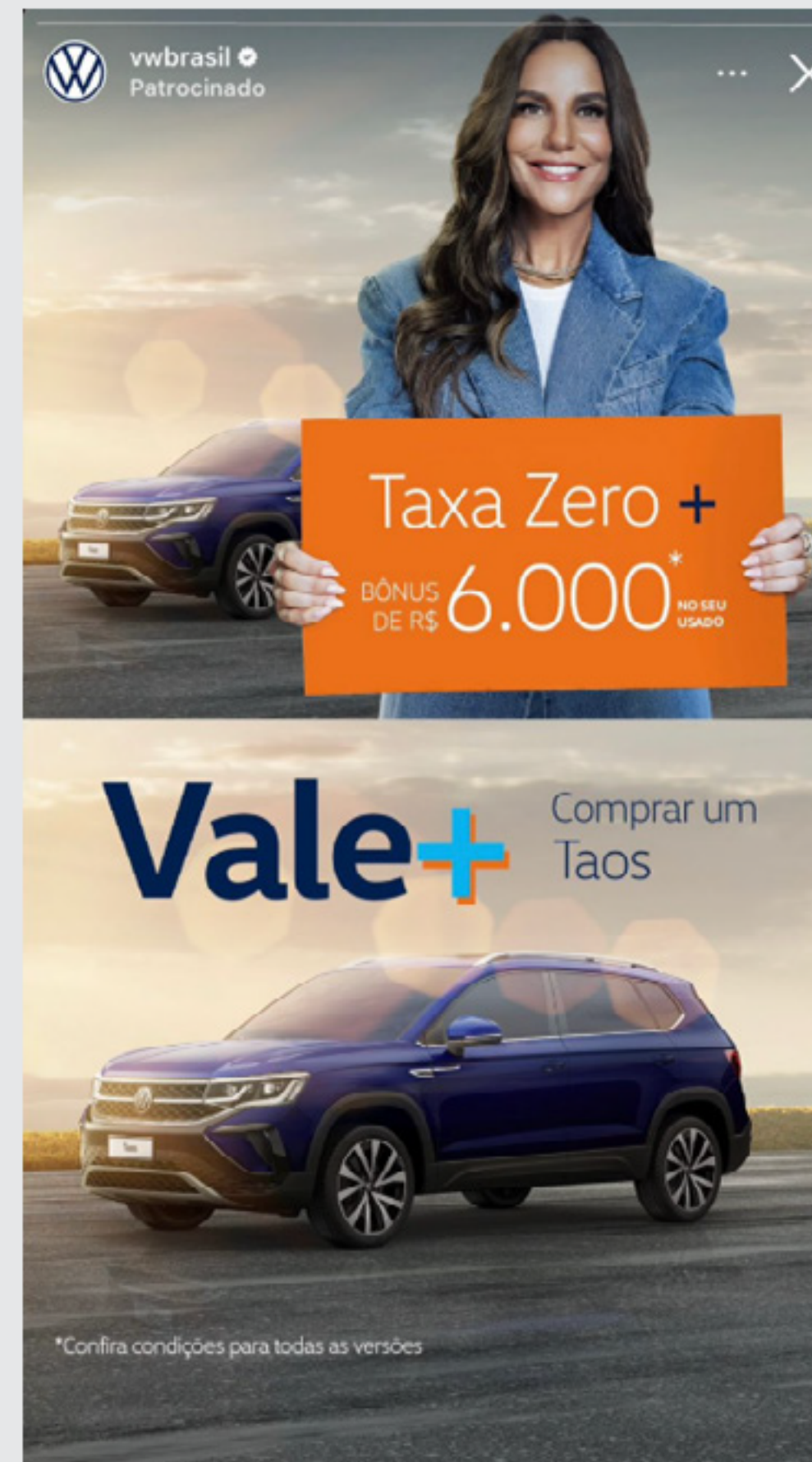
:

Especialista Causas Bancárias - Advogado p/ Dívidas...

Advogado especialista em Dívidas **Bancárias** na defesa de seus Direitos. Solicite Análise.

**Exemplo de
anúncio de
imagem:**

**(pode ser
uma imagem
estática ou
vídeo)**



2. TRÁFEGO

Não basta eu ter o anúncio em texto ou em imagem, eu preciso agora colocar esse anúncio na rota do público desejado



3. PÁGINA DE DESTINO (LP, Landing Page, Página de Vendas)

OBJETIVO – fazer o seu cliente se conectar com você e te escolher como advogado para resolver a dor dele.



ESTÁGIO 1

Site institucional



ESTÁGIO 2

LP Simples



ESTÁGIO 3

LP Avançada



ESTÁGIO 4

LP Avançada +
Remarketing



- **Sem menus, músicas ou conteúdos extensos**
- **Sem conteúdo inútil**
- **Só solução jurídica e CTA**

Você NÃO precisa aparecer.

UMA LP NA PRÁTICA

Como a LP é uma página mais simples para os clientes, você mesmo consegue montá-la.

Depois que uma estiver pronta, é só duplicar e trocar os assuntos.

(Ensinaamos o passo a passo da estrutura no Curso)

Google Ads X Facebook Ads

**Como funciona cada
plataforma**

Qual a melhor plataforma?

Depende do seu nicho.

Consciência x Necessidade

FUNIL



Sem consciência



Sabe que tem um problema,
mas não é urgente.



Sabe que tem um problema,
mas não conhece a solução.



Consciente do problema e
procura a solução

Nichos de Sustentação
Mais Urgentes
= Mais Chance de
Receber Inicial

Fundo
de Funil

Escalada de Tráfego

(Montinho e Montão)

 — Investe 1 - Retorna 3 — 

 — Investe 2 - Retorna 6 — 

 — Investe 4 - Retorna 12 — 

 — Investe 9 - Retorna 27 — 

 — Investe 12 - Retorna 36 — 

Você não precisa ser um gestor de tráfego pago para fazer.

**Alunos sobem
as próprias
campanhas.**

(Ensinaamos o passo a passo com todas as informações necessárias dentro do Curso).

**E depois que o lead
aperta no botão do
WhatsApp?**

**Aí é tudo
ATENDIMENTO!**

**Sobre isso veremos
amanhã!**

**Eu tentei explicar
o máximo
possível aqui
para vocês, mas
o nosso tempo
de hoje está
acabando.**

No Curso temos aulas completas sobre:

- **Como escolher NICHOS**
(fornecemos os nichos prontos)
- **Como subir campanhas sozinho**
(botãozinho por botãozinho na tela, tanto de Meta Ads quanto de Google Ads)
- **Como criar a própria Landing Page e duplicar para usar em vários nichos**

**E, se tu não tem dinheiro
para fazer tráfego, lá no
Curso ensinamos 10 estra-
tégias para prospectar
clientes sem investimento**

**E uma delas eu vou te
explicar agora.**

Vamos começar o DESAFIO?

**Vamos sugerir para você um
Nicho de Sustentação, uma
estratégia de vendas e todos
os insumos necessários**

Degrau 1:
Levantamento
de recursos
primários

Degrau 2:
Nichos de
sustentação

Degrau 3:
Advocacia
dos sonhos



**Chegou a hora
do nosso grande
Desafio para
que você veja a
POSSIBILIDADE
de prospecção
de clientes pela
internet.**

O nosso
objetivo é fazer
você receber
pelo menos um
contato com
essa estratégia.

O que você vai precisar para realizar esse desafio:

- 1.** Um nicho de sustentação
- 2.** Uma estratégia de prospecção (sem ter que desembolsar nenhum centavo)
- 3.** Um script de atendimento

O NICHOS:

INDENIZAÇÃO POR EXCESSO DE LIGAÇÃO (LIGA)

O QUE SE BUSCA NA AÇÃO:

Duas coisas:

- Interromper as ligações excessivas de cobrança;
- Indenização por danos morais.

QUEM É O CLIENTE IDEAL:

- Pessoas com débito próprio que estão recebendo ligações excessivas de cobrança.
- Pessoas que estão recebendo ligações de cobranças em nome de terceiros
- Pessoas que estão recebendo ligações excessivas de telemarketing

QUANTO COBRAR:

Recomenda-se R\$ 400,00 a R\$ 1.000,00 de ticket inicial + 30% sobre os valores levantados.

POSSO PARCELAR OS HONORÁRIOS?

Por ser ticket baixo, tente pagamento à vista ou via cartão de crédito. Tente evitar o parcelamento no boleto, mas não deixe de fechar.

Ex: 5 parcelas de R\$ 97,00. Ou à vista, com desconto de 15%, sai a R\$ 400,00.

Ao final, no caso de êxito, 30% sobre o proveito econômico, calculado sobre o valor de eventual multa diária para cumprimento da liminar e sobre o valor da indenização fixada pelo juiz.

Produção e cadeia de provas

- Print do registro de chamadas
- Números de protocolo das chamadas
- Gravação de uma ligação
- Ata notarial da transcrição dessa gravação

A ESTRATÉGIA DE PROSPECÇÃO

Stories 10x

Direcionaremos as nossas ações à dois públicos: seguidores do Instagram e Facebook.

INSTRUÇÕES

- Postar a sequência de stories em sequência no dia 05 de setembro.
- Postar às 7h30 da manhã.
- No outro dia, às 7h25, apague todos os stories e, no dia seguinte, reposte a sequência de stories.

IREMOS TE FORNECER:

- **Iniciais da ação**
- **FAQ da ação**
- **Sequência de stories para
você copiar e colar**
- **Post com legenda para
você baixar e postar**

Depois do sorteio, a
equipe **vai enviar o link
do grupo de WhatsApp**
aqui nos comentários,
onde enviaremos todos
os documentos.

Formulário do Sorteio



**Analizando até agora tudo
o que foi ensinado, você
percebe que é possível?**

SIM OU NÃO?

- Independente da sua idade
- Independente de onde você mora
- Independente da sua experiência

**Mas, antes, gostaria de reforçar
aqui que amanhã teremos
uma aula importantíssima:**

VENDA!

**Venda não é habilidade.
Venda é técnica.**

E você precisará dessa técnica
para fechar esses contratos.

AULA 3

**Como fechar contratos
com um script validado
e começar a faturar
20 mil reais por mês**

**AMANHÃ,
05/09, às 20h**

**Entre para receber todos
os materiais que serão
enviados em 5 minutos:**

