



Noções Gerais de Gestão de Escritório

Professor Douglas Azevedo

Como ganhar clientes? Questão complexa e sem uma resposta pronta. Cada um de vocês vai enfrentar uma realidade diferente. O ideal é você se tornar especialista e referência em sua área e conseguir tornar o seu expertise público. No meu caso, o segredo foi optar por uma área pouco visada – registro de marcas -, o que me trouxe clientes, já que poucos escritórios ofereciam tal serviço na região. Após o registro da marca, tais pessoas me viam como referência em empresarial e me buscavam para outros serviços.

Ter feito o mestrado e ser professor também ajudou para garantir certo grau de autoridade.

Noções de marketing e publicidade – o ideal é tornar público o seu conhecimento, demonstrando a importância do serviço que você presta. Publicar artigos, vídeos e afins abordando os riscos de, por exemplo, não registrar sua marca. Isso gera o interesse do público e faz com que você se firme como autoridade no assunto.

Áreas de atuação – escolha muito pessoal. Gostamos mais de algumas áreas e detestamos outras, mas é importante que tenhamos noção de como anda o mercado para tal área em nossa cidade. Como venho insistindo, para quem vai começar do 0, talvez seja mais prudente optar por áreas menos visadas (marcas e patentes, direito digital, etc).

O que fazer enquanto espera a carteira da OAB – planejar a estrutura! Organizar cartão (físico e digital), o local (caso opte pelo espaço físico), já criar rede social, já se apresentar como advogado(a), etc.

Produção de conteúdo e engajamento social (networking) – acima de tudo, seja visto e encontrado, seja no meio digital como físico. Se você é muito tímido/introspectivo, talvez seja interessante ter, como sócio, uma pessoa mais “expansiva” e desinibida.