

Os escritórios de advocacia utilizam de diversas maneiras para conquistar e fidelizar clientes num setor altamente competitivo.

Nesse sentido, a adoção de novos [métodos de marketing](#) se configura como uma boa estratégia para conquistar e **fidelizar clientes**.

Sendo assim, serão apresentadas 4 **maneiras inteligentes** de atrair e fidelizar clientes para o seu escritório de advocacia.

FAÇA USO DE PLATAFORMAS DE MÍDIAS SOCIAIS



Embora redes sociais funcionem principalmente como uma plataforma para compartilhar fotos, elas estão se tornando uma ferramenta de marketing crucial para empresas, incluindo escritórios de advocacia.

Nesse sentido, o planejamento avançado e uma estratégia sólida irão garantir a melhor tática para atrair seguidores e torná-los clientes.

Para a utilização dessa estratégia, lembre-se que as fotos e vídeos que você compartilha na conta do seu escritório fornecem inúmeras oportunidades de comunicação com as mais diversas pessoas.

ESTABELEÇA AUTORIDADE E CREDIBILIDADE FORNECENDO CONTEÚDO DE ALTA QUALIDADE

Publicar sobre questões legais pode ser uma tarefa difícil.

Nesses casos, considere contratar os serviços de um especialista na produção de artigos e conteúdos de qualidade para seu público-alvo.

A importância da produção de conteúdos confiáveis é reforçada pela verificação de que a produção de conteúdos irrelevantes não será classificada em resultados de **pesquisa orgânica** em sites de busca.

Nesse sentido, quando o escritório de advocacia fornece um conteúdo de boa qualidade, isso ajuda a estabelecer a autoridade e credibilidade do seu escritório de advocacia.

Além do conteúdo, certifique-se de responder a todas as consultas legais realizadas em seu site, demonstrar domínio da matéria é mais uma forma de conquistar novos clientes.

Dessa forma, seu público-alvo irá reconhecê-lo como um especialista e confiar em você o suficiente para contratá-lo.

Além disso, aqueles(as) clientes que já te contratam, se sentem mais induzidos em manter o contrato por mais tempo.

INVISTA EM SERVIÇOS LOCAIS DE SEO

Uma maneira de atrair e fidelizar clientes para o seu escritório de advocacia é implementando uma estratégia local de otimização de mecanismos de busca (SEO).

Na maioria das circunstâncias, os clientes em potencial procuram palavras-chave relacionadas à lei.

Nesse sentido, [se você quer que seu escritório de advocacia apareça nos resultados do mecanismo de busca, considere investir em SEO.](#)

Em geral, isso implica construir blogs com postagem de conteúdo diariamente, através de técnicas que impulsionam o alcance, atingindo um maior número de pessoas.

MANTENHA UMA FORTE PRESENÇA ON-LINE

Hoje, a maioria das pessoas conta com a Internet para verificar produtos ou serviços de que precisam.

Portanto, investir em um site é essencial para manter uma presença online ideal e confiável.

Para isso, certifique-se de que seu site mostre os serviços que seu escritório oferece, juntamente com informações para contato, bem como conteúdos informativos.

Além disso, aproveite a presença em plataformas de mídia social para vincular informações relevantes sobre seus serviços.

As mídias sociais permitem que você compartilhe facilmente os serviços do seu escritório de advocacia com um grande público, além da possibilidade de realizar anúncios, respeitando o código de ética.

Considere investir em softwares de marketing online que permitem personalizar boletins informativos e se comunicar com seu público-alvo com mais facilidade.

Se possível, simplifique a mensagem para torná-la mais relacionável com os espectadores e evite o uso de terminologias difíceis de entender.

Em conclusão, a partir desses métodos, haverá maior possibilidade de captar e **fidelizar clientes** para seu escritório de advocacia. [Continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram para mais conteúdos.](#)