

# A IMPORTÂNCIA

de um site para o escritório



smärt  
MARKETING JURÍDICO

# Sumário

## Introdução

- O site como base da presença digital 03
  - A primeira impressão antes do primeiro contato 03
- 

## Capítulo 1 - Por que ter um site jurídico hoje

- Seu território digital com autoridade 04
  - O impacto direto na captação de clientes 04
- 

## Capítulo 2 - Site x Redes Sociais: o que muda?

- Limitações das redes 05
  - Controle, estrutura e posicionamento 06
- 

## Capítulo 3 - O que diz a OAB sobre sites jurídicos

- Regras éticas do Provimento 205/2021 07
  - O que pode e o que evitar 07
- 

## Capítulo 4 - O site como aliado da estratégia de marketing jurídico

- Tráfego pago e conversão 08
- Integração com conteúdos e redes 08

# Sumário

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| <b>Capítulo 5</b> - 5 motivos práticos para investir agora  |    |
| – Visibilidade, confiança e performance digital             | 09 |
| <hr/>                                                       |    |
| <b>Capítulo 6</b> - Como trabalhamos com marketing jurídico |    |
| – Equipe especializada, ética e focada em resultados        | 10 |
| <hr/>                                                       |    |
| <b>Perguntas Frequentes (FAQ)</b>                           | 11 |
| <hr/>                                                       |    |
| <b>Materiais complementares</b>                             |    |
| – E-book: A importância de um site para o escritório        | 12 |
| – Outros conteúdos gratuitos                                | 12 |

# Introdução

## O site como base da presença digital

Hoje, o primeiro movimento de quem precisa de um advogado é digitar no Google. E, nesse momento, seu escritório tem duas opções, **ser encontrado com clareza e profissionalismo ou passar despercebido.**

É por isso que o site se tornou a peça mais sólida da presença online. Ele concentra o que você faz, para quem você faz e como **você entrega valor.** Tudo isso em um ambiente seu, sem algoritmos, sem ruídos e sem distrações.

## A primeira impressão antes do primeiro contato

Antes de apertar sua mão ou mandar uma mensagem, o cliente já formou uma opinião sobre você. E essa **impressão**, na maioria das vezes, **vem da internet.**

Um site jurídico bem planejado **transmite confiança**, estrutura e compromisso com a qualidade. Ele mostra que sua advocacia está preparada para **atender com seriedade**, e que o cliente pode confiar desde o primeiro clique.



# Capítulo 1 – Por que ter um site jurídico hoje

## Seu território digital com autoridade

Ao contrário das **redes sociais**, que vivem **mudando suas regras**, travando alcance e distraindo o público, o site é um espaço seu.

Nele, você define o tom, a estrutura e o foco. É **onde sua autoridade jurídica** pode ser **construída** sem interferências externas. Um bom site transmite organização, solidez e compromisso com quem está buscando respostas seguras e profissionais.

E mais: enquanto o Instagram é um ponto de encontro, o site é o endereço fixo. É onde o **cliente aterrissa** quando quer saber mais. E ele espera encontrar clareza, credibilidade e um canal de contato direto.

## O impacto direto na **captação de clientes**

Pode parecer só uma “**presença digital**”, mas a verdade é que um site **influencia diretamente a decisão do cliente**.

Sem ele, o escritório perde espaço no Google, perde autoridade na percepção do público e perde oportunidade de conversão. Já com um site bem estruturado, **o caminho entre a dúvida e o contrato se encurta**.

Quando o cliente encontra as informações certas, sente confiança, e essa **confiança vira contato**, atendimento e fechamento.

## Capítulo 2 – Site x Redes Sociais: o que muda?

### Limitações das redes



As redes sociais são ótimas para **gerar conexão, visibilidade e conteúdo de valor**. Mas, na prática, elas têm muitas limitações para o advogado.

O alcance dos posts depende de algoritmos. O visual muda conforme a plataforma. E o **conteúdo concorre com memes, dancinhas e distrações**.

Além disso, há pouco espaço para **aprofundar informações** ou transmitir uma **imagem sólida e institucional**. Isso afeta diretamente a percepção de profissionalismo, e, por consequência, a decisão do cliente.



## Controle, estrutura e posicionamento

No site, tudo está sob seu controle: desde as cores e fotos até o tom da mensagem. **Você cria uma experiência pensada** para quem busca orientação jurídica, sem ruídos.

É possível **destacar suas áreas de atuação**, explicar seu diferencial e apresentar conteúdos que reforcem sua autoridade. O site organiza o que nas redes pode se perder.

Enquanto o Instagram mostra o dia a dia, **o site firma seu posicionamento**. E quando os dois trabalham juntos, o resultado é muito mais estratégico e eficaz.

## Capítulo 3 – O que diz a OAB sobre sites jurídicos

### Regras éticas do Provimento 205/2021

A OAB reconhece o site como um **meio legítimo de divulgação** da advocacia. O **Provimento 205/2021** estabelece que advogados podem utilizar canais digitais, como o site, para apresentar seu trabalho, desde que respeitem os princípios éticos da profissão.

Ou seja: um site jurídico é permitido e, quando bem construído, torna-se uma das formas **mais seguras e eficazes** de se **posicionar digitalmente**.

### O que pode e o que evitar

É permitido apresentar **informações institucionais**, currículo profissional, áreas de atuação e conteúdos educativos. Também é possível incluir um blog, formulário de contato e canais de atendimento, desde que não haja captação indevida de clientela.

Deve-se **evitar linguagem apelativa**, autopromoção excessiva, **promessas de resultado** ou destaque para valores e gratuidade de serviços.

Com um conteúdo informativo, claro e ético, o site se transforma em uma **ponte segura entre o advogado** e quem precisa de orientação jurídica.



# Capítulo 4 – O site como aliado da estratégia de marketing jurídico

## Tráfego pago e conversão

Campanhas de anúncios no Google ou redes sociais têm um destino: **seu site**. É lá que o possível cliente espera encontrar respostas, segurança e um canal claro de contato.

Sem um site bem estruturado, o **tráfego pago perde força**. O anúncio pode até atrair o clique, mas se a página de destino for confusa, lenta ou sem informações relevantes, **o interesse se perde**, e o investimento também.

Um site otimizado transforma visitantes em oportunidades reais. Ele **direciona o usuário de forma estratégica**, apresenta seus diferenciais e facilita o primeiro contato.

## Integração com conteúdos e redes

O site também é o espaço ideal para **abrigar conteúdos mais densos**: artigos, vídeos, e-books e materiais educativos. Tudo isso amplia sua autoridade e **fortalece o relacionamento** com quem está buscando soluções jurídicas.

Quando bem integrado às redes sociais e à estratégia de marketing de conteúdo, o **site vira o ponto central da sua presença digital**, conectando tudo com coerência e posicionamento.

## Capítulo 5 – 5 motivos práticos para investir agora

Ainda em dúvida se seu escritório realmente precisa de um site? Aqui vão **cinco razões diretas** que explicam por que essa decisão **pode mudar o rumo da sua presença online**:

### - Mais visibilidade no Google

Sem site, seu nome simplesmente não aparece nas buscas. Com um site bem construído, você **amplia suas chances de ser encontrado** por quem realmente precisa dos seus serviços.

### - Transmite profissionalismo imediato

Ao acessar um site claro, organizado e responsivo, o visitante percebe: este **escritório leva a advocacia a sério**.

### - Concentra as informações essenciais

Contato, áreas de atuação, histórico profissional, conteúdos. **Tudo em um só lugar**, acessível a qualquer hora, sem depender de redes sociais.

### - Melhora a conversão dos anúncios

Tráfego pago sem um site é desperdício de verba. O site **potencializa seus investimentos** em marketing digital e aumenta as chances de fechar contratos.

### - Apoia todas as outras ações digitais

Sua identidade, posicionamento e autoridade precisam de uma **base sólida**. O site é essa base, e o primeiro passo para **crescer com estratégia**.

## Capítulo 6 – Como trabalhamos com marketing jurídico

Time liderado por um advogado com **mais de 15 anos de experiência** e um especialista em **marketing digital**.

Equipe de social media direcionada no atendimento do Advogado, da Advogada ou do seu escritório de Advocacia, com foco em **estratégia** e **posicionamento digital**.

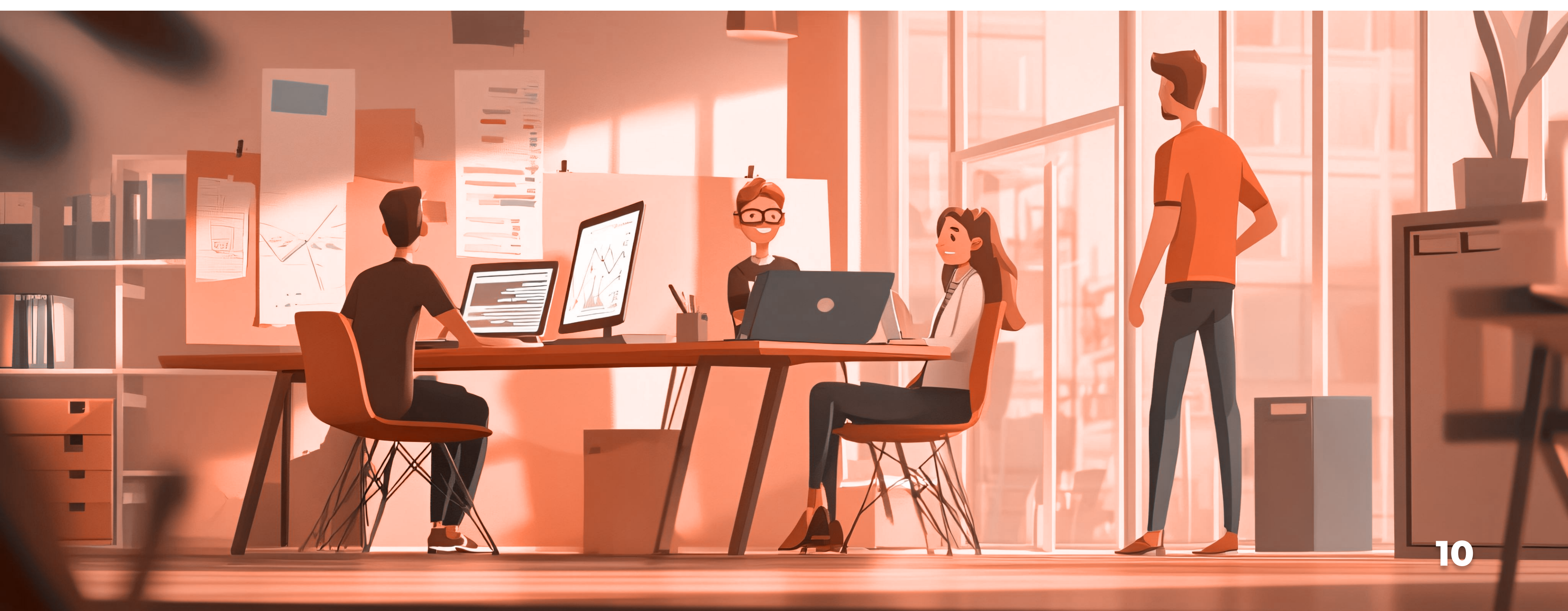
**Copywriting** especializada, produzida por uma jornalista com atuação focada em comunicação jurídica clara, ética e persuasiva.

Equipe de mídia, formada por **design, Ui e UX, editor de vídeo**, todos com ampla experiência no segmento de construção da identidade visual alinhada à autoridade do escritório.

**Desenvolvimento de sites** modernos, otimizados com as principais ferramentas do mercado digital, indexados e com foco em conversão.

**Gestão de anúncios online** com foco em performance, resultados e geração de contratos, respaldados por mais de 10 anos de experiência no setor jurídico.

**Calendário editorial** e **presença online** com direcionamento personalizado para o advogado e a advogada, pensado em atender seus objetivos e resultados do cliente



# Perguntas Frequentes (FAQ)

## Ter um site é obrigatório para advogados?

Não. Mas é altamente recomendado. Um site é a base mais segura e ética da presença digital de um escritório jurídico.

## Um site substitui as redes sociais?

Não. O ideal é que o site complemente as redes. Ele aprofunda o conteúdo e oferece um canal direto, confiável e estruturado de apresentação profissional.

## Posso divulgar meus serviços no site sem ferir a ética da OAB?

Sim. O Provimento 205/2021 autoriza a divulgação institucional e informativa, desde que sem promessas, apelos ou captação indevida de clientela.

## Preciso de muito conteúdo no site?

Não. O essencial é uma estrutura clara: apresentação do escritório, áreas de atuação, contatos e conteúdos que transmitam autoridade e confiança.

## Ter um site ajuda a atrair mais clientes?

Sim. Um site bem planejado melhora seu posicionamento no Google, transmite credibilidade e aumenta as chances de conversão de visitantes em clientes.



# Materiais Complementares



## **E-book:** : REDES SOCIAIS PARA ADVOGADOS: ONDE ESTAR E O QUE POSTAR

Descubra quais redes sociais fazem sentido para sua advocacia e o que publicar de forma ética, estratégica e com foco em autoridade.

## Checklist de **Diagnóstico Digital** para Advogados

Avalie sua estrutura online atual e identifique os pontos que precisam ser ajustados para um posicionamento mais estratégico e eficiente.

Acesse gratuitamente em nosso site ou solicite pelo e-mail:  
**contato@sousmart.com.br**

Redes sociais para advogados: onde estar e o que postar

# smo<sup>rt</sup>

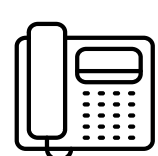
## MARKETING JURÍDICO

Se você precisar de orientação profissional para executar ou aprimorar as estratégias digitais do seu **escritório de advocacia**, conte conosco!

Nós podemos te ajudar a encontrar os melhores caminhos e soluções para o seu negócio através do **Marketing Jurídico**.



[atendimento@sousmart.com.br](mailto:atendimento@sousmart.com.br)



(11) 4245-6115



(11) 97356-0110



[www.sousmart.com.br](http://www.sousmart.com.br)