

CHECKLIST GRATUITO

Checklist **Fundação** do seu escritório de advocacia digital

Os **15 passos** para montar, do zero, a base profissional de um escritório que é encontrado, transmite confiança e atende bem, **dentro das regras da OAB**.

15

passos práticos, em ordem de execução

4

fases: identidade, atendimento, presença e alcance

1

retrato claro do que já está pronto e do que falta

ANTES DE COMEÇAR

Presença digital começa antes do primeiro cliente.

Quando alguém recebe a sua indicação, a primeira coisa que faz é procurar seu nome. O que aparece nessa busca já é o primeiro atendimento. Este checklist organiza a base que todo escritório precisa ter **antes** de pensar em anúncios ou em postar todos os dias.

1

Leia cada passo

Eles estão na ordem em que fazem mais sentido. Uma fase prepara a outra.

2

Marque com sinceridade

"Feito" só quando estiver pronto de verdade. Meio pronto conta como "falta".

3

Some no final

Na última página você vê o que o seu resultado diz sobre o momento do escritório.

FASE 1 Identidade

Quem você é e para quem

- 01 Defina sua área de atuação e o público que quer atender** ☐ Feito ☐ Falta
"Atendo de tudo" não é encontrado por ninguém. Escolha uma ou duas áreas principais e descreva quem é o cliente típico delas.
- 02 Padronize como você se apresenta** ☐ Feito ☐ Falta
Mesmo nome profissional, mesmo número de OAB e a mesma frase de apresentação em todos os canais. Títulos e especializações só se forem verdadeiros e comprováveis.
OAB · Prov. 205/2021, art. 4º, §1º
- 03 Crie uma identidade visual sóbria** ☐ Feito ☐ Falta
Logotipo, cores e fontes que você vai repetir em tudo. Sobriedade é exigência: nada de símbolos oficiais da OAB na sua marca.
OAB · Prov. 205/2021, art. 4º, §3º e art. 5º, §2º
- 04 Tenha uma foto profissional** ☐ Feito ☐ Falta
Fundo neutro, boa luz, roupa de trabalho. É a mesma foto que vai no site, no Google, no WhatsApp e no Instagram.

FASE 2 Atendimento

Como o contato vira conversa

- 05 Separe um WhatsApp Business só para o escritório** ☐ Feito ☐ Falta
Número exclusivo, perfil completo: foto, descrição, horário e link do site. Misturar com o pessoal é o caminho mais rápido para perder contatos.
- 06 Configure saudação e respostas rápidas** ☐ Feito ☐ Falta
Uma mensagem de boas-vindas e respostas prontas para as perguntas mais comuns. Automação pode facilitar o primeiro contato, mas não pode substituir o seu atendimento pessoal.
OAB · Prov. 205/2021, Anexo Único (chatbot)

FASE 2**Atendimento**

continuação

- 07 Use um e-mail com domínio próprio** ☐ Feito ☐ Falta
voce@seuescritorio.adv.br passa outra confiança que um e-mail gratuito. É também o endereço que aparece em contratos e petições.
- 08 Organize o caminho de cada cliente** ☐ Feito ☐ Falta
Um roteiro simples para o primeiro atendimento, um modelo de contrato e uma pasta digital por cliente. Escritório digital é escritório organizado, não só visível.

FASE 3**Presença**

Onde você é encontrado

- 09 Registre um domínio próprio no seu nome** ☐ Feito ☐ Falta
O endereço do escritório na internet. Garanta que o registro esteja no seu CPF ou CNPJ, e não no de quem fez o site.
- 10 Tenha um site profissional** ☐ Feito ☐ Falta
Quem é você, suas áreas, como funciona o atendimento e como falar com você. É o único canal que é seu de verdade: não depende de algoritmo nem pode ser suspenso.
OAB · sem honorários, promessas ou resultados (art. 3º, I e art. 6º)
- 11 Crie e complete o Perfil da Empresa no Google** ☐ Feito ☐ Falta
É ele que aparece no mapa e na busca pelo seu nome. Nome, telefone, endereço ou área de atendimento e horário iguais aos do site.
- 12 Profissionalize o Instagram** ☐ Feito ☐ Falta
Bio que diz em uma linha o que você faz e para quem, foto profissional e link para o site ou WhatsApp. Destaques com o básico: sobre, áreas e contato.
OAB · Prov. 205/2021, Anexo Único (redes sociais)

FASE 4**Alcance**

Como as pessoas chegam até você

- 13 Monte um plano de conteúdo informativo** ☐ Feito ☐ Falta
Três ou quatro temas que o seu cliente pesquisa, explicados de forma simples, no blog e nas redes. Conteúdo jurídico informativo é o tipo de divulgação que a OAB incentiva.
OAB · marketing de conteúdos, art. 2º, II e art. 4º
- 14 Instale as ferramentas de medição** ☐ Feito ☐ Falta
Google Analytics e Search Console no site. Sem isso, você não sabe de onde vêm as visitas nem quais conteúdos trazem contatos.
- 15 Só então pense em anúncios** ☐ Feito ☐ Falta
Impulsionar antes da base pronta é pagar para mostrar uma vitrine vazia. Com tudo acima feito, anúncios e impulsionamento de conteúdo informativo aceleram o que já funciona.
OAB · art. 4º e 5º e Anexo Único (impulsionamento)

REGRAS DO JOGO

O que a OAB **permite** e o que **proíbe** na sua divulgação

Resumo dos pontos do **Provimento 205/2021** do Conselho Federal da OAB que mais afetam quem está montando a presença digital.

Pode

- ✓ Ter site, redes sociais e WhatsApp profissional art. 4º, §3º
- ✓ Produzir conteúdo jurídico informativo art. 2º, II e art. 4º
- ✓ Fazer anúncios pagos e impulsionar conteúdo, sem mercantilização art. 4º, art. 5º e Anexo Único
- ✓ Usar logotipo, imagens e fotos, com sobriedade art. 4º, §3º e art. 5º, §2º
- ✓ Usar chatbot para o primeiro contato, sem tirar a personalidade Anexo Único
- ✓ Anunciar em buscas no Google quando a pessoa já procura o tema Anexo Único

Não pode

- ✗ Citar valores de honorários, descontos ou gratuidade art. 3º, I
- ✗ Prometer resultados ou divulgar casos concretos art. 4º, §2º e art. 6º
- ✗ Usar expressões persuasivas, de autoengrandecimento ou comparação art. 3º, IV
- ✗ Anunciar especialidade sem título ou notória especialização art. 3º, III
- ✗ Ostentar bens, viagens ou estrutura física do escritório art. 6º
- ✗ Usar símbolos oficiais da OAB ou pagar por rankings e prêmios art. 5º, §1º e §2º

Resumo informativo, sem caráter de parecer. Antes de publicar, consulte o texto integral do Provimento 205/2021, o Código de Ética e Disciplina e as orientações da sua seccional.

☐ Quantos "Feito" você marcou?

0 a 5 • Fundação a construir

Você está no melhor momento para fazer certo desde o início, sem retrabalho. Comece pela Fase 1.

6 a 10 • Base em obras

Já existe estrutura, mas com lacunas que fazem você perder contatos. Feche as fases 2 e 3 antes de investir em alcance.

11 a 15 • Pronto para crescer

A base está de pé. Agora é hora de conteúdo constante, medição e anúncios para gerar demanda.

Quer montar essa base **com quem faz isso todo dia?**

A Sites Advocacia atende exclusivamente advogados e escritórios. No Plano Fundação, construímos com você a estrutura deste checklist, passo a passo, para você começar do jeito certo.

FALE COM A GENTE

(31) 99751-6979

Mande "Checklist" no WhatsApp e conte quantos itens você marcou.