

Projetos Representativos

Planejamento & Estratégia

- **Desenvolvimento de planejamento de marketing para escritórios empresariais de pequeno e médio porte** localizados em diferentes cidades brasileiras, contemplando as etapas características de um processo de planejamento realizado “a quatro mãos”, em especial: análise/diagnóstico do escritório; análise do ambiente; definição de objetivos, estratégia e ações/táticas; elaboração de orçamento; e definição de mecanismos de avaliação e controle.
- **Desenvolvimento de estratégia de comunicação e marketing para aliança de escritórios empresariais** em processo de formação, com integrantes baseados nas principais capitais brasileiras, contemplando diversas etapas, em especial: elaboração de considerações e recomendações gerais sobre estruturação de redes e alianças; mapeamento/auditoria dos escritórios participantes; e desenvolvimento de estratégias abrangendo mercado-alvo, posicionamento, ferramentas/táticas e alinhamento entre aliança e integrantes.
- **Desenvolvimento de plano de presença na mídia para escritório empresarial de médio porte**, com ênfase em veículos impressos e digitais de grande circulação e alcance, bem como publicações de negócios e segmentadas (voltadas para setores específicos do mercado).
- **Desenvolvimento de planejamento de marketing, com orçamento associado, para escritório empresarial de grande porte**, com ênfase na realização de melhorias no sistema de cadastro de clientes, na geração de informações relevantes sobre o negócio e no desenvolvimento de ações de relacionamento com os clientes mais representativos, dentre outras iniciativas.

Inteligência de Negócios

- **Análise e mapeamento da clientela de escritórios empresariais de médio e grande porte** localizados no eixo Rio-São Paulo, abrangendo carteiras de 1000 a 5000 clientes nacionais e estrangeiros ativos, para identificar setores de mercado e grupos empresariais representativos, bem como o grau de participação das diferentes áreas/equipes na prestação de serviços aos clientes, com o objetivo de gerar subsídios para o desenvolvimento de estratégias de relacionamento com clientes (ampliação de conta e venda cruzada) e prospecção de novos clientes.
- **Desenvolvimento de projeto de business intelligence (“BI”) para escritório empresarial de grande porte**, contemplando concepção e criação de dashboards dinâmicos com análises específicas e apresentando os principais indicadores de suporte à tomada de decisão e elaboração de estratégias de mercado, em especial: faturamento, clientes faturados, notas emitidas, notas emitidas por cliente, casos por cliente, faturamento por cliente, faturamento por grupo empresarial, faturamento por setor de mercado, faturamento por caso, faturamento por estado brasileiro, faturamento por país e faturamento por região geográfica.
- **Análise e mapeamento da expertise jurídica e de negócios de escritório empresarial de médio porte**, para identificar as relações existentes entre advogados, equipes, clientes e setores de mercado e gerar subsídios para amparar diversos objetivos, em especial: promover o intercâmbio de conhecimento entre advogados; estimular a venda-cruzada entre equipes; identificar os advogados mais adequados para participar de reuniões com clientes potenciais; e identificar os advogados mais adequados para integrar a equipe que trabalhará em um caso.
- **Mapeamento de operações representativas de escritório empresarial de médio porte**, abrangendo organização de banco de dados com mais de 300 operações societárias e tributárias, dentre outras áreas, incluindo: descritivo resumido da operação em dois idiomas, valor da operação, setor de mercado do cliente, áreas de atuação envolvidas, advogados envolvidos e data de conclusão.



Presença na Internet

- **Desenvolvimento de estratégia de presença em mídias sociais para escritório empresarial de médio porte**, em especial LinkedIn, Facebook e Twitter, abrangendo prioritariamente curadoria de tópicos de interesse para público-alvo formado por advogados e funcionários do escritório, clientes ativos e clientes potenciais.
- **Planejamento de site institucional bilíngue para escritório empresarial de médio porte**, incluindo diversas atividades, com destaque para: supervisão completa do processo de desenvolvimento pela empresa de web design contratada; geração de conteúdo diversificado; e definição de recursos técnicos, tais como formulário de contato, pesquisa geral, pesquisa de advogados (nome, posição, área de atuação, idiomas e localidade), links cruzados de conteúdo para incentivar a navegação, feeds de conteúdo (RSS) e integração com mídias sociais.
- **Análise e avaliação crítica de proposta para site institucional de escritório empresarial de pequeno porte**, contemplando avaliação específica de layout/design, estrutura de conteúdo e recursos propostos, com apresentação de considerações e sugestões diversas.
- **Planejamento de site institucional bilíngue para escritório empresarial de grande porte**, incluindo diversas atividades, com destaque para: supervisão completa do processo de desenvolvimento pela empresa de web design contratada; geração de conteúdo diversificado; e definição de recursos técnicos, tais como formulário de contato, pesquisa geral, pesquisa de advogados, pesquisas segmentadas e feeds de conteúdo (RSS).
- **Assessoria no desenvolvimento de site institucional para escritório-boutique de advocacia corporativa**, contemplando diversas atividades, em especial: estruturação geral de conteúdo e recursos; planejamento detalhado de conteúdo e recursos; revisão/complementação de textos redigidos; debate e apresentação de sugestões para o layout; e avaliação crítica de propostas de layout desenvolvidas pela empresa de web design contratada, com apresentação de sugestões.
- **Assessoria no processo de revisão de veículo interno de comunicação (“intranet”) de escritório empresarial de grande porte**, abrangendo diversas atividades, entre as quais: diagnóstico da versão atual; definição de nova estrutura, incluindo nova página inicial; e definição de nova sistemática de comunicação interna.

Materiais de Comunicação

- **Desenvolvimento de conteúdo institucional diferenciado para escritório empresarial de médio porte**, para uso em novos materiais de divulgação, contemplando diversas atividades, em especial: análise objetiva dos recursos atuais de comunicação; definição dos objetivos almejados com os novos materiais; definição e estruturação de conteúdo; e redação de conteúdo.
 - **Assessoria no desenvolvimento de conteúdo e materiais de comunicação para escritório empresarial de pequeno porte**, contemplando diversas atividades, em especial: diagnóstico do escritório; levantamento de ideias e conceitos para criação de nova identidade visual para uso em diferentes materiais; concepção, redação e revisão de textos institucionais; e definição de ideias e conceitos para criação de folder institucional impresso/digital e site institucional.
 - **Assessoria no desenvolvimento de estratégia de participação em evento para escritório de pequeno porte especializado em advocacia de correspondência**, contemplando diversas atividades, em especial: diagnóstico objetivo do escritório; planejamento geral da participação com stand próprio; estratégia de apresentação do escritório; apresentação geral do stand; concepção e redação de conteúdo que integrará o material de divulgação; e ações a serem realizadas antes, durante e após o evento.
- ## Rankings & Publicações
- **Assessoria no preparo e envio de informações sobre escritório empresarial de médio porte para a publicação Chambers Latin America**, contemplando orientações gerais, levantamento de informações e operações concluídas, redação de conteúdo em inglês e orientação objetiva sobre as entrevistas por telefone realizadas pelos pesquisadores da publicação.
 - **Assessoria no preparo e envio de informações sobre escritório empresarial de médio porte para diversos rankings internacionais** – Latin Lawyer 250 (LL250), Legal 500 Latin America, International Financial Law Review (IFLR1000) e PLC Which Lawyer? –, contemplando orientações gerais, levantamento de informações e operações concluídas e redação de conteúdo em inglês.
 - **Assessoria no preparo e envio de informações sobre escritório empresarial de médio porte para a publicação Análise Advocacia 500**, contemplando orientações gerais, levantamento de informações e redação de conteúdo.

Estudos de Mercado & Pesquisas

- **Desenvolvimento de projeto de pesquisa orientado a relacionamentos com clientes representativos para escritório empresarial de grande porte**, abrangendo elaboração de estratégia geral e questionário em duas etapas, para ser aplicado respectivamente via internet (questionário eletrônico) e por sócios designados (entrevistas pessoais).
- **Desenvolvimento de estudo de mercado sobre relacionamento entre departamentos jurídicos e escritórios de advocacia para empresa britânica de soluções para o segmento jurídico**, tendo como respondentes mais de 110 representantes de departamentos jurídicos de empresas brasileiras.
- **Assessoria na identificação de oportunidades em câmaras de comércio e organizações para participação de escritório empresarial de médio porte**, especificamente de equipe especializada em petróleo e gás, contemplando: considerações gerais sobre participação efetiva em organizações de cunho comercial; avaliação de oportunidades nas câmaras às quais o escritório está associado; avaliação de oportunidades em novas câmaras e organizações; e apresentação de recomendações diversas.
- **Desenvolvimento de estudo de mercado sobre atividades de marketing jurídico no Brasil para empresa britânica de soluções para o segmento jurídico**, tendo como respondentes mais de 130 advogados e profissionais de marketing de escritórios do Brasil e também do México.
- **Desenvolvimento de pesquisa de satisfação para escritório empresarial de grande porte**, contemplando todas as etapas necessárias, com destaque para: elaboração de questionário em dois idiomas, alinhado aos objetivos almejados; criação de versão eletrônica do questionário; elaboração e envio de convites impressos e digitais; compilação das respostas de mais de 250 clientes; e elaboração de relatório final com resultados, análises e recomendações.
- **Desenvolvimento de estudo de mercado sobre atividades de marketing jurídico na América Latina para associação norte-americana de marketing jurídico**, tendo como respondentes mais de 90 advogados e profissionais de marketing de escritórios de sete países da região: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru e Venezuela.

Eventos & Treinamentos

- **Apresentação de palestra sobre marketing jurídico para equipe societária de escritório empresarial de grande porte**, abrangendo diversos tópicos, em especial: o papel do advogado; advento do marketing jurídico estratégico; planejamento orientado a resultados; relacionamentos e novos negócios; e desafios no relacionamento com clientes.
- **Organização e promoção de eventos de pequeno porte para empresa britânica de soluções para o segmento jurídico**, com ênfase em palestras e debates de temas relevantes no segmento jurídico, tendo como participantes advogados e profissionais de marketing de escritórios baseados em São Paulo e no Rio de Janeiro.
- **Apresentação de cursos e palestras em eventos organizados por seccionais da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB)** em diferentes localidades do país.
- **Realização de workshop sobre novo perfil do advogado para sócios e associados de escritório empresarial de médio porte**, contemplando diversos temas, com destaque para: mercado de advocacia; advento do “espelhamento empresarial”; gestão profissional de escritórios de advocacia; conhecimentos de gestão e negócios; planejamento de carreira; e conhecimentos e habilidades do advogado moderno.
- **Apresentação de palestra para departamento jurídico de empresa do segmento de energia elétrica**, com ênfase no relacionamento entre empresas e escritórios, tendo como participantes funcionários da empresa e representantes de escritórios terceirizados baseados na região nordeste.
- **Desenvolvimento e apresentação de treinamento sobre relacionamentos para advogados e funcionários de escritório de pequeno porte**, contemplando diversos temas, com ênfase em: relacionamentos em escritórios de advocacia; relacionamentos internos; e relacionamentos externos.
- **Apresentação de palestra para departamento jurídico de empresa multinacional do segmento de cosméticos**, com ênfase no relacionamento entre empresas e escritórios, tendo como participantes funcionários da empresa e representantes de escritórios terceirizados provenientes de diferentes localidades do país.