

Pesquisa aponta fatores que mais pesam na escolha de um advogado

29/08/2017

Uma pesquisa da *FindLaw*, destinada a descobrir por que e como os americanos contratam advogados, trouxe revelações interessantes. Na parte do “por quê”, descobriu-se que, hoje em dia, os americanos buscam advogados mais para lhes dar assistência jurídica em transações do que em contenciosos. Na parte do “como”, a pesquisa revelou os fatores que mais pesam na contratação de um advogado.

De todos os fatores indicados pelos entrevistados, pessoas que usam os serviços de advogados, quatro pesam muito mais que os restantes. Ao decidir se contratam ou não um advogado, os clientes levam em consideração os seguintes fatores, pela ordem:

1. Especialização

Para a maioria dos americanos, esse é o fator mais importante. Os clientes que buscam advogados esporadicamente – ou pela primeira vez – querem alguém que seja altamente conhecedor de sua área e atuação.

Isso mostra que, em seus esforços de marketing, o advogado deve destacar uma única especialização – em vez de mencionar todas as áreas em que pode atuar. Hoje em dia, 96% dos americanos que buscam um advogado, sem ser por recomendação, usam os mecanismos de busca da Internet.

E é uma busca que não tem marca, como o nome do advogado ou do escritório. É uma busca por um advogado que atue em determinada área jurídica, em determinada área geográfica. Por exemplo, “advogado especializado em divórcio em São Paulo”. (Na verdade, é mais provável que o cliente use “advogado especialista”, em vez de “especializado”.) E essas são as palavras-chave que devem estar nos textos do blog do advogado ou no site do escritório.

2. Recomendação

Esse sempre foi – e sempre será – um fator decisivo na contratação de advogados (bem como na escolha de um médico, de um dentista, de um encanador ou qualquer outro profissional). Houvessem mais recomendações, seria um fator tão forte quanto a especialização. A **ConJur** já explicou como o advogado pode aumentar sua rede de recomendações, em textos sobre “[marketing jurídico](#)” ou “[conquista de clientes](#)”.

3. Custo

Esse é um fator que leva clientes a contratar um advogado, mas nem sempre é por causa do baixo custo. Muitas vezes é por causa do alto custo, quando um advogado cobra como um profissional altamente qualificado, porque é isso o que ele é.

Ao definir os próprios honorários, o advogado deve pensar em outros profissionais que ele gostaria de contratar. Seja um médico, um dentista, um contador, um encanador, um eletricista



ou outro advogado, as pessoas preferem contratar um profissional altamente qualificado. Nesse caso, o baixo custo não é um fator decisivo. Ao contrário, ao contratar um profissional competente, você poderá sentir que um custo mais alto se justifica.

4. Confiança

Um senso de confiança é fundamental para a tomada de decisão do cliente, quando ele deve decidir se contrata ou não um advogado. É um fator muito importante. Para um cliente colocar, seu dinheiro, seu futuro, seu destino, sua vida nas mãos de um advogado, ele precisa pelo menos sentir que pode confiar nele. Por isso, em seus esforços de marketing, o advogado deve deixar transparecer porque o cliente pode confiar nele.

Existem outros fatores com menos peso. Entre eles se destacam a reputação do advogado e os certificados que ele obteve em sua formação, especialmente se o cliente está buscando um profissional especializado.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2017-ago-29/pesquisa-aponta-fatores-pesam-escolha-advogado/>