GESTÃO JURÍDICA

PLANEJANDO O FUTURO DO SEU ESCRITÓRIO

AULA 4 – ESTABELECENDO A ESTRATÉGIA

Lisandra Thomé

O QUE VEREMOS?

- Análise de produtos e serviços jurídicos
- Definindo as estratégias de crescimento
- Alinhando a visão de futuro com objetivos e metas



ESTRATÉGIA - RAIO X DO ESCRITÓRIO

O QUE PROMETEMOS QUAIS ATIVIDADES NOS QUAL O NOSSO FATOR X? RESOLVER? **DIFERENCIAM (3-5 coisas** (Vantagem oculta) como fazer) QUAL A NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO? PROPÓSITO DA MARCA

O QUE NOS TORNA ÚNICO NA MENTE DE NOSSOS CLIENTES? (PALAVRAS)



QUEM É O NOSSO CLIENTE (segmento de especialização/mercado)



CANAIS DE MARKETING JURÍDICO



NOSSOS VALORES



QUAIS PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECEMOS?



ANÁLISE DE MERCADO: PRODUTOS E SERVIÇOS

QUE SOLUÇÕES ENTREGAMOS E PARA QUEM?

Quais são os produtos e serviços que o seu escritório entrega hoje?

Quais problemas/dores resolvem?

Quais desejos entregam?

Para quem são essas soluções/produtos?



DEFININDO NOSSAS ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

MATRIZ DE ANSOFF



Penetração

de mercado

Existentes

Desenvolvimento de produtos

Novos

Mercados

Desenvolvimento de mercado

Diversificação





Existentes

Novos

QUAL ESTRATÉGIA DECIDIMOS UTILIZAR?

Penetração de mercado: decidimos nos manter no mesmo mercado, segmento, nicho, especialização em que nos encontramos, na tentativa de conquistar novos clientes, sem criar novos serviços para isso?

Desenvolvimento de produtos ou serviços: decidimos criar novos produtos ou serviços dentro do mercado em que já atuamos em razão de uma oportunidade/necessidade de mercado que detectamos?





QUAL ESTRATÉGIA DECIDIMOS UTILIZAR?

Desenvolvimento de mercado: queremos oferecer nossos serviços para um novo segmento de clientes que ainda não atendemos? Qual?

Diversificação: desejamos oferecer novos serviços e produtos para um novo segmento, nicho, mercado que não atendemos hoje?





QUAIS SERÃO NOSSAS INICIATIVAS-CHAVE?

Quais serão as ações a serem implementadas para alcançar a estratégia:

- 1. O que faremos?
- 2. Onde será feito?
- 3. Por que tomaremos essa iniciativa?
- 4. Como será feito?
- 5. Quanto vai custar?
- 6. Quando será feito?
- 7. Quem será o responsável?





PLANO DE AÇÃO

PLANO DE AÇÃO PARA ATINGIRO OBJETIVO Objetivo:								
08 - ORDEM	01 - O QUE	02 - ONDE	04 - POR QUE	05 - COMO	07 - QUANDO	06 - QUANTO	03 - QUEM	09 – POSIÇÃO / /
	O que realizar	Local	Importância da Ação	De que forma	Prazo	Preço R\$ e Outros	Responsável	$\uparrow \downarrow \rightarrow$













OBRIGADA!

Minhas redes sociais:

www.lisandra.thome@innovajuris.com.br

- contato@lisandrathome.com.br
- @lisandrathome
- in www.linkedin.com/in/lisandrathome/
- Lisandra Thomé





www.facebook.com/lisandrathomecoaching/



(21) 98882-0341