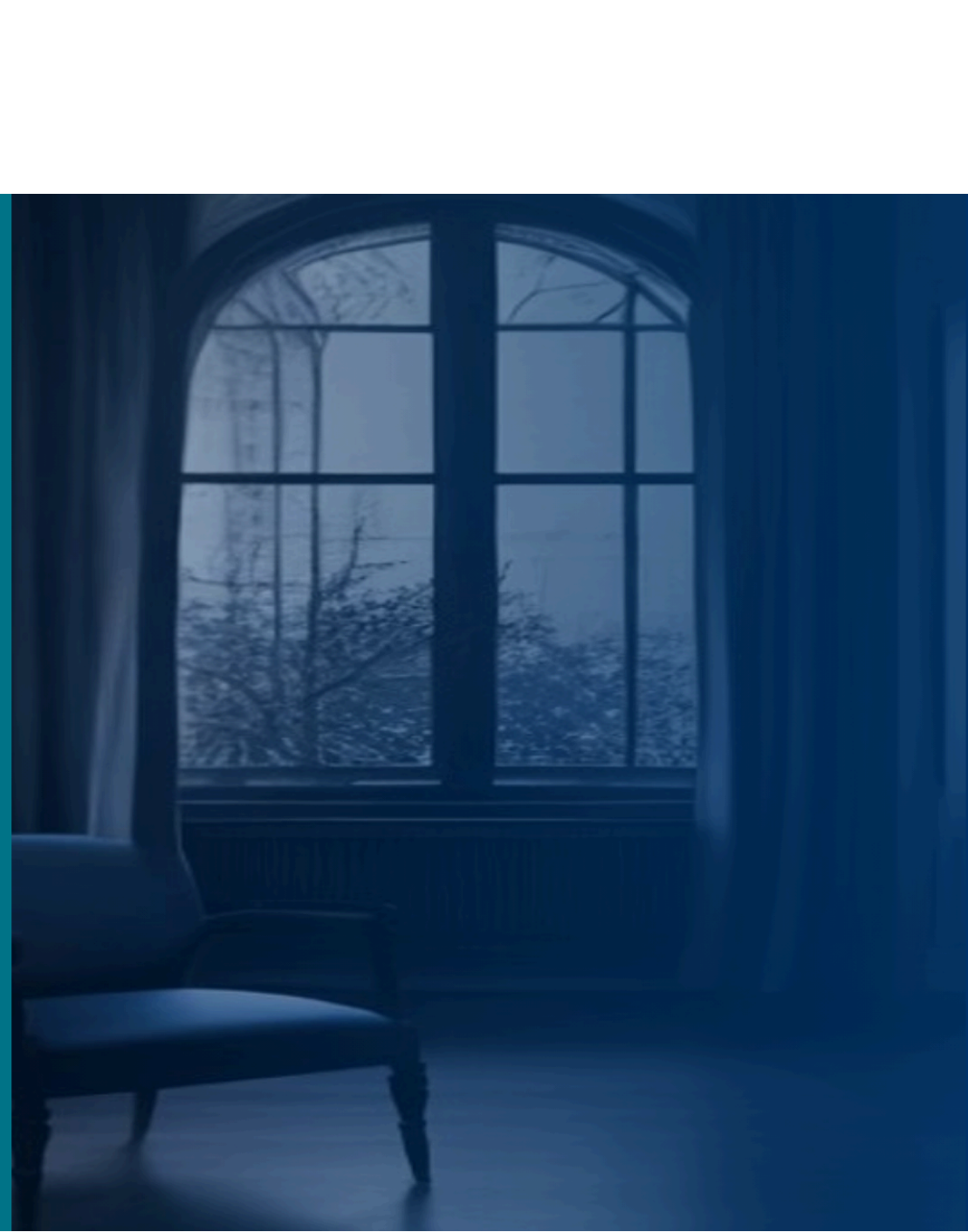




DEVOLUTIVA E LEITURA ESTRATÉGICA

J. Lauer Advocacia · Porto Alegre

A leitura do que você mesmos *escreveram.*

Análise do site e da landing page de divórcio, o Provimento 205 como régua de tudo, e a devolutiva do questionário que Juliana e Juliano responderam separadamente, sem combinar as respostas.

RESPONSÁVEL
Charlaine Moura Vidal

DATA
18 de agosto de 2026

 **AVANTYS**
BRASIL

Não falta procura. Falta *filtro* na entrada.

Quatro em cada dez dos últimos casos tinham patrimônio relevante em jogo, e quase toda a origem é indicação. O gargalo do escritório está em quem chega, e no que a fachada de vocês chama para dentro.

COMO CHEGAMOS AQUI

O que lemos antes de *falar* com vocês

01

O site e a página de divórcio, linha a linha

Home e landing page lidas com o teste dos cinco segundos: o que se oferece, como isso melhora a vida de quem chegou ali, e o que a pessoa faz agora.

02

Trinta e nove perguntas, duas vezes

Juliano respondeu em 8 de agosto, Juliana em 10. Separados e sem combinar as respostas. É exatamente isso que dá valor ao que vem a seguir.

03

O Provimento 205 como régua

Toda recomendação daqui passou pelo filtro do que a OAB permite e do que ela veda. Nada neste documento pede que vocês flexibilizem ética.

O que o site comunica *hoje*

01

Uma headline de placa de porta

Direito das Famílias e Sucessões, Soluções Jurídicas Especializadas nomeia a categoria e se elogia. Não diz nada sobre o problema de quem chegou até ali.

02

Sete áreas listadas

Pensão, divórcio, união estável, guarda, inventário, testamento e planejamento sucessório. Quem lista sete serviços não é lembrado por nenhum deles.

03

O incopiável, enterrado

Um engenheiro civil tributarista ao lado de uma especialista em famílias. Isso nenhum escritório de Porto Alegre consegue copiar, e está escondido no Quem Somos.

A palavra que vocês ocupam hoje na cabeça do cliente: *nenhuma*.

Em advogado de família em Porto Alegre não existe posição livre. A praça está saturada e a categoria virou commodity, onde só sobra a disputa por preço. A saída é criar a prateleira em vez de brigar pela que já está cheia.

PROVIMENTO 205/2021 DA OAB

A regra da OAB joga *a favor* de vocês.

O Provimento 205 proíbe exatamente o conteúdo raso que satura o feed jurídico: promessa de resultado, preço, urgência comercial, depoimento de cliente e captação no direct. E deixa ligado no máximo o único motor em que vocês dois ganham, que é educação com sobriedade.

40%

dos últimos casos tinham patrimônio relevante em jogo

Vocês responderam o mesmo número, separadamente, sem combinar. O Juliano ainda qualificou: acima de dois milhões de reais. O caso que vocês querem já entra pela porta hoje. O que falta é ele entrar com constância.

Questionário de descoberta, pergunta 7. Respostas de 08/08 e 10/08 de 2026.

ONDE VOCÊS JÁ CONCORDAM

Cinco decisões que vocês já tomaram, e *não sabiam*

A PERGUNTA	JULIANO	JULIANA
Foco pergunta 17	Ser A referência num tipo específico de caso	Ser A referência num tipo específico de caso
Modelo pergunta 18	Menos casos, com ticket alto	Menos casos, com ticket alto
Marca pergunta 20	Juliana e Juliano, as pessoas	Juliana e Juliano, as pessoas
Crescimento pergunta 21	Indicação qualificada, com conteúdo validando	Indicação qualificada, com conteúdo validando
Meta de 12 meses pergunta 36	Mesmo tipo de caso, com ganhos maiores	Casos maiores, com honorários maiores

Sociedade quebra quando os sócios discordam do modelo de negócio. Vocês *não discordam*.

80%

da origem é indicação, não anúncio

Juliano: 40% de outros advogados, 40% de clientes, 10% de família e amigos.

Juliana: maioria boca a boca, com um volume relevante vindo do Google. A rede já existe. O que ela encontra quando vai conferir quem vocês são é que precisa mudar.

Questionário de descoberta, pergunta 14.

ONDE VOCÊS DISCORDAM

A palavra da *vitrine*

As duas respostas abaixo foram dadas em dias diferentes, sem que um visse o que o outro escreveu.

Juliano

PERGUNTA 22 · A PALAVRA QUE QUERO OCUPAR

“inventários e planejamento sucessório”

PERGUNTA 23 · REAÇÃO A “ADVOCACIA PATRIMONIAL DE FAMÍLIAS”

“frase excelente”

Juliana

PERGUNTA 22 · A PALAVRA QUE QUERO OCUPAR

“Direito das famílias”

PERGUNTA 23 · REAÇÃO A “ADVOCACIA PATRIMONIAL DE FAMÍLIAS”

“não é bem este viés patrimonial. Tem que ser algo mais acolhedor, que não passe a visão de dinheiro”

Os dois querem foco, e apontam para focos diferentes. Esta é **a decisão mais cara que está na mesa**, e ela não se resolve por voto.

Três formas de resolver a palavra, *sem escolher lado*

01

Duas lentes, um caso

Duas lentes para o mesmo caso: as pessoas e o que elas construíram. Mantém o alvo intacto e tira a palavra dinheiro da manchete.

02

O que a família construiu

Advocacia de famílias para as decisões que mexem com o que a família construiu. Acolhe na entrada e sinaliza patrimônio sem nomear patrimônio.

03

Vitrine acolhedora, corredor técnico

A home no registro de cuidado, e a palavra patrimonial viva na página de sucessão, no LinkedIn do Juliano e no material para contadores e gestores de patrimônio. Esta respeita literalmente as duas respostas.

O QUE SÓ VOCÊS DECIDEM

Três decisões, e a planilha que *decide por vocês*

01

A palavra

Qual das saídas vai para a fachada. Se os casos com patrimônio relevante responderem pela maior parte da receita e pela menor parte do esforço, o número decide e ninguém precisa ceder por gosto.

02

O piso

Juliano declarou dez mil reais por caso. Juliana respondeu que cada caso tem um valor. Sem um piso comum, ticket alto continua sendo intenção, e cada negociação recomeça do zero.

03

O filtro

Juliano recusa caso mal-intencionado e tese vencida. Juliana redireciona tudo para parceiros. Hoje a entrada do escritório depende de quem atende o telefone primeiro.

Uma marca, *duas portas*, duas lentes

01

Juliana, a porta da crise

Divórcio acontecendo, guarda, convivência, proteção. É a porta de maior intenção e maior volume de busca. Responde por frequência: mais rosto, mais peça, mais presença.

02

Juliano, a porta da prevenção

Regime de bens, empresa na partilha, holding, inventário, ITCMD, sucessão de sócio. Responde por profundidade e alimenta a rede de contadores, gestores de patrimônio e advogados empresariais.

03

A assinatura, uma vez por mês

O mesmo caso hipotético lido pelas duas lentes. Nenhum escritório de Porto Alegre entrega as duas cadeiras juntas, e é a prova viva da sociedade de vocês.

O plano cabe na agenda *que vocês têm*

01

Juliana, duas peças por semana

Gravadas em uma única sessão em lote. Ela já grava quase todo dia, então o que muda aqui é a direção do que se grava, e a agenda continua a mesma.

02

Juliano, uma peça dentro de duas horas

As duas horas semanais que ele declarou são o teto do plano. Prioridade para carrossel e artigo, com a câmera entrando primeiro em dupla, que é o formato que ele já topou.

03

A dupla e o artigo

Uma gravação em dupla por mês, agendada fora da janela do ponto eletrônico das 13h30 às 17h30, e um artigo por mês no site escrito por intenção de busca.

O que vamos medir. E o que *não* vamos prometer.

01

A máquina de pé

Doze semanas sem furo, as sessões de gravação acontecendo, o guia no ar capturando contato e os primeiros artigos indexados. Cadência é o primeiro entregável.

02

O sinal que vira dinheiro

A pergunta como chegou até nós registrada em todo contato desde o dia um, e a taxa de casos novos que passam do piso de honorário. Essa é a métrica que traduz posicionamento em receita.

03

O que não prometemos

Honorário atribuído a um post dentro do trimestre. O ciclo de decisão de quem tem patrimônio em jogo é de meses, e vocês sabem disso melhor que qualquer consultoria.

PRÓXIMO PASSO

A planilha dos *vinte casos*.

Tipo de caso, honorário total, quem indicou, horas gastas e se havia patrimônio relevante. Com esse número na mesa, a palavra, o piso e o filtro saem por evidência. Só depois disso a Avantys fecha escopo e investimento por escrito.

01

Vocês levantam os últimos 20 casos e a gente marca a data

02

A palavra, o piso e o filtro ficam escritos e assinados pelos dois

03

A Avantys devolve a proposta com escopo e investimento fechados

RESPONSÁVEL
Charlaine Moura Vidal

CONTATO
charlaine@avantysbrasil.com.br

