

PROJETO PREVIDENCIÁRIO 2025

MÁQUINA DE FECHAMENTO DE CONTRATOS



Profª Mariana da Aldeia

Profº Euvaldo Leal

1 INTRODUÇÃO



O Futuro da Advocacia Previdenciária

A advocacia previdenciária vive um momento único de transformação. Em um cenário cada vez mais dinâmico, no qual as demandas por direitos previdenciários e correlatos aumentam, os escritórios enfrentam o desafio de se destacar em um mercado competitivo e, ao mesmo tempo, oferecer serviços de alto valor agregado para seus clientes.

O **Projeto Previdenciário 2025** nasce como um modelo prático e inovador para transformar escritórios em verdadeiras máquinas de fechamento de contratos, utilizando o conceito de Full Service Jurídico. Essa abordagem visa não apenas solucionar demandas previdenciárias específicas, mas também criar um portfólio diversificado de serviços correlatos que atendam todas as necessidades dos clientes, de forma contínua e integrada.



Uma Experiência Real: O Que Fizemos nos Nossos Escritórios

O que vamos compartilhar neste e-book não é teoria retirada de nossa mente, mas sim o reflexo das ações que implementamos em nosso próprio escritório. Decidimos adotar o modelo **Full Service Jurídico**, além do que já era lucrativo há 15 anos, e expandir nossa atuação para incluir uma gama completa de serviços previdenciários e correlatos.

Os resultados foram transformadores:

- Identificamos novas demandas que antes passavam despercebidas;
- Ampliamos o volume de contratos ao oferecer soluções completas para a persona que procurávamos;
- Fidelizamos nossos clientes, aumentando significativamente o Lifetime Value (LTV) de cada relação.
- Potencializamos nosso faturamento ao explorar áreas complementares que entendemos através de uma pesquisa de mercado serem rentáveis



Esse ebook é um reflexo de tudo o que deu certo em nossa prática diária e em nosso 7 escritórios e que estamos replicando com mais de 45 parceiros em todo Brasil. Estamos dividindo com você as estratégias e ferramentas que nos ajudaram a transformar o nosso escritório em uma referência no mercado previdenciário. **O objetivo é que você inicie 2025 com abundância de conhecimento e com um plano prático para potencializar seu escritório também.**

O Que É Full Service Jurídico?

O Full Service Jurídico consiste em oferecer uma gama completa de serviços relacionados às necessidades jurídicas de um cliente, abordando tanto questões principais quanto demandas secundárias que, muitas vezes, ele nem sabe que possui. Esse modelo não só amplia a percepção de valor do cliente sobre o escritório, como também multiplica as oportunidades de fechamento de contratos e fidelização.



Por exemplo, um cliente que busca a concessão de aposentadoria pode, dentro do mesmo escritório, ter acesso a serviços como:

- Revisões de benefícios posteriores.
- Assessoria para saque de FGTS.
- Cobrança de direitos relacionados a associações bancárias e empréstimos com processo organizado internamente de cadência.
- Abono de permanência, se possuir serviço híbrido, entre outros.

Com essa abordagem, o cliente não precisa buscar soluções em diferentes lugares, o que aumenta sua confiança e lealdade ao escritório.



Por Que 2025 é o Ano da Expansão na Advocacia Previdenciária?

1 - Mudanças Legislativas e Administrativas:

O cenário previdenciário brasileiro continua a ser impactado por reformas e atualizações legislativas que geram dúvidas e insegurança entre os segurados. Isso aumenta a procura por serviços especializados que possam garantir os direitos desses cidadãos.

2 - Demanda Crescente por Revisões e Ações Correlatas:

Revisões por erros nas concessões, descontos indevidos de associações, e o aumento de negativas em benefícios, ações do PASEP que atraem o servidor para dentro da sua "casa", são exemplos de áreas que apresentam grande potencial de expansão para os escritórios, com clientes, muitas vezes que você já possui.



3 - Aumento da Concorrência:

Com o crescimento da atuação digital de advogados, diferenciação se torna um elemento essencial. O modelo Full Service Jurídico destaca o escritório como um centro completo de soluções, trazendo um diferencial competitivo.

4 - Fidelização e Crescimento Sustentável:

Escritórios que adotam o Full Service não apenas captam mais clientes, mas também aumentam o Lifetime Value (LTV) de cada contrato, criando um fluxo contínuo de receitas ao longo do tempo.





Objetivo Deste Ebook:

Este ebook foi criado para servir como um guia prático e estratégico para escritórios previdenciários que desejam expandir sua atuação, aumentar suas receitas e consolidar sua posição no mercado. Nele, você encontrará:

- **Estratégias detalhadas para estruturar e otimizar o setor comercial do seu escritório.**
- **Lista completa de serviços previdenciários e correlatos, com orientações sobre como captar e atender diferentes perfis de clientes.**
- **Dicas práticas para medir e ampliar a eficiência operacional.**
- **Casos exemplares de como transformar uma demanda inicial em múltiplos contratos por meio do Full Service Jurídico.**



Você não precisa reinventar a roda.

O que apresentamos neste e-book são ações que realizamos diariamente, e que já trouxeram resultados extraordinários. Agora, chegou a sua vez de implementar essas estratégias em seu escritório e vivenciar a transformação.

Prepare-se para iniciar 2025 com um escritório alinhado às melhores práticas do mercado, pronto para atender às demandas dos seus clientes com excelência e eficiência.

Vamos juntos construir uma advocacia previdenciária próspera e lucrativa em 2025?



PROJETO PREVIDENCIÁRIO 2025

MAQUINA

DE FECHAMENTO DE CONTRATOS

2 PLANO ESTRATÉGICO:



Como Transformar Seu Escritório

Transformar seu escritório em uma máquina de fechamento de contratos exige mais do que apenas conhecimento técnico. É necessário um plano estratégico bem estruturado, que aborde desde a análise de oportunidades de mercado até a implementação de processos e ferramentas que otimizem o atendimento ao cliente.

Este item vai detalhar os passos para construir essa transformação, baseado no que aplicamos com sucesso em nosso escritório.



2.1 - Identificação de Oportunidades no Mercado Previdenciário

A base de qualquer plano estratégico é entender as demandas do mercado e como seu escritório pode se posicionar como a melhor solução. Isso envolve duas abordagens: pesquisa de mercado e mapeamento das necessidades dos clientes.

Pesquisa de Mercado:

- **Quantitativa:** Identifique o tamanho e o comportamento do público-alvo. Use ferramentas como:

- **Google Trends:**

Para identificar termos de busca populares.

- **IBGE e Dataprev:**

Para entender o perfil socioeconômico de aposentados, trabalhadores informais, servidores...



- **Qualitativa:** Descubra as dores e expectativas dos clientes por meio de:
- Entrevistas com clientes atuais e potenciais.
- Busca no jusbrasil sobre **VALOR DE TICKET MÉDIO** das ações replicáveis;
- Jurimetria qualidade de decisões favoráveis.

- **Mapeamento das Necessidades dos Clientes:**
- Converse com os clientes para entender suas demandas além do benefício inicial.

Por exemplo:

- Um cliente buscando revisão pode precisar de ações contra bancos e associações;
- Um pensionista pode ter direito a revisões de valores ou ações contra seguros privados;
- O servido inativo do PASEP pode não saber que tem direito a ações como férias não gozadas, aposentadoria no RGPS, revisões, fracionamento de CTC, abono de permanência...



2.2 - Criação de um Portfólio Completo de Serviços

Após identificar as oportunidades, é essencial construir um portfólio que atenda a todas as possíveis necessidades dos clientes. Isso transforma o escritório em um centro completo de soluções, eliminando a necessidade do cliente buscar outros profissionais.

Serviços Previdenciários Principais:

- Concessão de benefícios e revisões;
- Serviços consultivos;
- Serviços agredados...



Ações Correlatas e Complementares:

1 - Bancárias:

- Restituição de valores descontados indevidamente em consignados.
- Contestação de descontos ilegais feitos por associações.
- Revisão de tarifas abusivas em contratos bancários.

2 - Trabalhistas:

- Indenizações por acidente de trabalho.
- Limbo jurídico previdenciário-trabalhista.
- Estabilidade para empregados afastados.

3 - Para Servidores Públicos:

- Revisão de PASEP para correção de valores.
- Conversão de férias não gozadas em pecúnia.
- Requisição de pagamento por licenças-prêmio não usufruídas.
- Ações para concessão de abono de permanência...



4 - FGTS e Quitação da Casa Própria:

- Saque do FGTS em caso de aposentadoria ou invalidez.
- Quitação de financiamento imobiliário para aposentados por invalidez.

5 - Pessoas com Deficiência (PCD):

- Isenção de IPI, ICMS, IPVA e IOF na compra de veículos, além da aposentadoria
- Passe livre em transporte público.
- Cobrança de terapias e medicamentos pelo SUS ou planos de saúde.
- Direito dos Autistas, além do BPC

6 - Correlatas ao Prev

- Restituição de IR;
- Dano Moral Previdenciário;
- Curatela
- Tutela
- MS
-



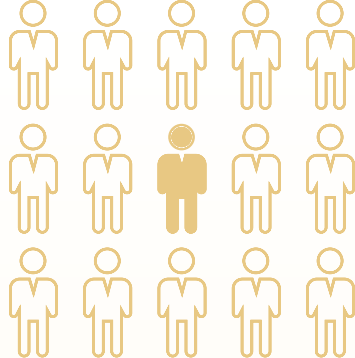
Estratégia Full Service:

Ofereça pacotes de serviços para aumentar o valor percebido pelo cliente.

Exemplo: Um cliente que busca revisão da aposentadoria pode ser direcionado para serviços correlatos como saque de FGTS, ações bancárias e isenção de IPVA.

2.3 - Posicionamento e Diferenciação

Para transformar seu escritório, é crucial construir um posicionamento que destaque sua autoridade e capacidade de oferecer soluções completas.



Como se Diferenciar:

- **Especialização Visível:** Deixe claro que seu escritório é referência em previdenciário e serviços correlatos.
- **Marketing Jurídico Ético:** Utilize redes sociais, blogs e campanhas educativas para mostrar conhecimento e criar confiança.

Exemplo: Publicar posts explicando como um servidor público pode reivindicar abono de permanência.

- **Segmentação do Público:**

Crie estratégias diferentes para cada perfil de cliente (aposentados, pensionistas, servidores, PCDs).

Direcione campanhas específicas, como:

- “Descubra se você tem direito à Revisão do benefício no INSS...”
- “Você sabia que pode sacar o FGTS junto com sua aposentadoria?”



2.4 - Organização Interna para Sucesso

Transformar seu escritório requer não apenas serviços e marketing, mas também processos internos eficientes.

Estruturação de Equipe:

- Consultores Jurídicos: Para atendimento inicial e identificação de demandas.
- Especialistas em Previdenciário: Focados na execução técnica de benefícios e revisões.
- Equipe Comercial: Responsável por prospecção e follow-up com potenciais clientes.

Ferramentas para Operação:

- CRM (Gestão de Relacionamento com Clientes): Para monitorar leads, contratos e o histórico de cada cliente.
- Automação de Comunicação: para campanhas automáticas de e-mail e WhatsApp.
- Sistemas de Controle de Processos: para acompanhamento das ações.



Resumo do Plano Estratégico

- Identifique oportunidades no mercado previdenciário por meio de pesquisas quantitativas e qualitativas.
- Amplie seu portfólio de serviços, agregando ações correlatas que aumentem o valor percebido pelo cliente.
- Diferencie-se com estratégias de marketing ético e segmentação de campanhas.
- Estruture sua equipe e ferramentas para operar com eficiência, garantindo resultados consistentes.

Este plano é a base para transformar seu escritório em um centro de soluções previdenciárias e correlatas, atendendo às demandas de 2025 com excelência e resultados.



PROJETO PREVIDENCIÁRIO 2025

MAQUINA

DE FECHAMENTO DE CONTRATOS



Como Utilizar o Quadro no Escritório

- 1 - Identifique a Persona:** Determine o perfil do cliente (ex.: aposentado, servidor, PCD).
- 2 - Ofereça o Serviço Principal:** Apresente a solução previdenciária mais urgente e relevante.
- 3 - Aproveite o Full Service:** Expanda a relação com o cliente oferecendo serviços complementares que atendam outras necessidades, aumentando o valor percebido e a fidelização.
- 4 - Eduque o Cliente:** Use o quadro para criar campanhas educativas sobre os direitos que ele pode desconhecer.
- 5 - Crie um setor no comercial de oportunidades:** identifique tudo que pode ser oferecido ao cliente.



Este capítulo detalha os principais benefícios previdenciários em espécie, destacando estratégias e ações práticas para cada um deles.

O objetivo é garantir que seu escritório se torne referência em previdenciário, oferecendo soluções completas que atendam às necessidades imediatas e futuras dos clientes.



4.6 - Estratégias para Ampliar a Atuação nos Benefícios

Análise Completa da Vida Contributiva:

Realize um levantamento minucioso das contribuições do cliente para identificar períodos omitidos ou mal calculados.

Consultoria Personalizada:

Explique ao cliente não apenas o benefício solicitado, mas as possibilidades de complementação e revisão futuras.

Cross-Selling (Venda Cruzada):

Ofereça serviços correlatos que maximizem o valor do benefício concedido.

Exemplo: Um cliente que recebe aposentadoria especial pode ser orientado sobre a possibilidade de saque do FGTS acumulado.



O que você já aprendeu com este material:

- Como identificar oportunidades escondidas no mercado previdenciário.
- Como transformar uma única demanda em vários contratos com o modelo Full Service.
- Quais serviços correlatos você pode oferecer para aumentar o LTV dos seus clientes.
- Como se posicionar como um escritório completo e diferenciado no digital.
- Como estruturar um setor comercial eficiente, mesmo sem grandes investimentos.

**Próximo
passo:**





Agora, o seu próximo passo é aprender a Converter seus contatos e organizá-los em um sistema prático.

Para isso, preparei um **Script Comercial e um Modelo de CRM no Notion** que vão ajudar você a aumentar sua taxa de conversões das consultas e atendimentos e claro, manter uma organização sem pagar caro em uma plataforma de CRM.

Para saber mais sobre este produto, clique neste botão.



QUERO SABER MAIS SOBRE O

SCRIPT COMERCIAL

Previdenciário

PROJETO PREVIDENCIÁRIO 2025

MÁQUINA DE FECHAMENTO DE CONTRATOS



Profª Mariana da Aldeia

Profº Euvaldo Leal