



## Recomendação ainda é forma popular de escolher advogado nos EUA

Uma pesquisa recente, encomendada por um comitê da American Bar Association (ABA) à Harris Interactive, procurou saber entre outras coisas: o que você faria se tivesse um problema jurídico e, se fosse contratar um advogado, o que faria para encontrá-lo. A pesquisa produziu algumas surpresas.

Uma delas foi um misto de engraçada e, para o comitê, preocupante: alguns entrevistados declararam que, se tivessem um problema jurídico, contratariam um juiz. Isso levou o comitê da ABA a concluir que é preciso educar urgentemente a população sobre o funcionamento da Justiça, porque muita gente sequer sabe qual é o papel de um juiz na corte.

A segunda surpresa foi a de que o velho pedido de recomendação ainda está vivo e passando muito bem. Quase metade dos entrevistados disseram que, se tivessem de contratar um advogado, consultariam familiares, amigos, colegas de trabalho e conhecidos.

Isso foi realmente uma surpresa para os integrantes do comitê da ABA que previam que a pesquisa iria consagrar as plataformas da Internet e de outros instrumentos de marketing, como meios de preferência para a conquista de novos clientes – e o declínio da recomendação.

A ideia é a de que os advogados que fazem marketing online – escrevem blogs, mantêm um website com bom conteúdo, distribuem newsletters por e-mail e têm uma presença constante na mídia social (Facebook, Twitter, LinkedIn) – estão na linha de frente. E estão. Têm até mesmo um nome pomposo para suas atividades online: Web 2.0 marketing.

Mas, como mostrou a pesquisa, isso não significa que estão levando muita vantagem sobre os advogados resistentes à tecnologia e às novidades na área de marketing, quando se trata de conquistar novos clientes. Talvez nem mesmo sobre aqueles que ainda usam máquina de escrever elétrica – se ainda existe algum.

Na pesquisa, os entrevistados responderam “sim” ou “não” a algumas perguntas. Sobre a maneira de buscar um advogado, o resultado foi: 80% buscaria informações em uma fonte confiável; 46% pediria recomendação de alguém que conhecem; 34% contrataria um advogado que já conhece ou já lhe prestou serviços antes; 8% buscaria um advogado nas páginas amarelas ou outro diretório impresso; 7% faria pesquisas online.

No entanto, quanto mais novo o entrevistado, maior a possibilidade de que iria buscar um advogado online, em primeiro lugar. Nessa pesquisa, 13% dos entrevistados na faixa de 18 a 24 anos recorreria à Internet, antes de tudo. Isso indica que essas preferências deverão mudar no futuro, a favor da Internet.

Outra pergunta procurou saber que recursos online os entrevistados usariam, se tivessem que buscar um advogado pela Internet: quase 20% declarou que consultariam o Facebook; 15% leriam blogs; e 9% usaria o Twitter.

Outros recursos online são mais populares: 49% consultaria websites onde as pessoas fazem perguntas



para advogados responderem; 47% visitaria websites que fazem ratings de advogados; e 44% visitaria os websites dos próprios advogados. Também são consultados, em menor proporção, diretórios online e websites de perguntas e respostas sobre advogados.

O presidente do comitê da ABA que encomendou a pesquisa, advogado Richard Cassidy, disse ao Jornal da ABA que usa uma mescla de estratégias para conquistar clientes. A principal é um blog que escreve para advogados. E quase todos os clientes novos que conquista vêm de recomendação de outros advogados, os leitores do blog.

**Date Created**

18/08/2019