

**ALESSANDRA  
ALKMIM**

**COMO TRANSFORMAR O SEU  
ESCRITÓRIO  
DE ADVOCACIA  
EM UMA REFERÊNCIA NACIONAL NO  
DIGITAL**

 EDITORA  
**RIDEEL**  
Quem tem Rideel tem mais.

ALESSANDRA ALKMIM



## SOBRE A AUTORA

Dra. Alessandra Vieira Alkmim é advogada, palestrante, mentora e CEO do escritório Alkmim Advocacia. Graduada em Direito, no ano de 2002, pela Universidade Vale do Rio Doce (UNIVALE), em Governador Valadares, iniciou sua trajetória profissional no interior de Minas Gerais, na cidade de Ipanema. Durante quinze anos, atuou intensamente na área criminal e como generalista, vivenciando na pele os limites físicos, logísticos e financeiros que o mercado analógico impunha aos profissionais de comarcas pequenas.

Com a digitalização do Poder Judiciário, Dra. Alessandra operou uma revolução copernicana em sua carreira. Ao romper com o modelo tradicional de balcão e focar em um nicho de alta performance e dor aguda – o Direito Bancário – focado em superendividamento, redução de juros e proteção salarial, transformou sua banca local em uma das maiores referências em advocacia digital do País.

Pioneira na comunicação humanizada e descomplicada do Direito, Dra. Alessandra quebrou as barreiras do “juridiquês” para levar utilidade pública e alívio a milhões de cidadãos por meio das redes sociais. Sob sua liderança, o perfil do escritório no Instagram saltou de meros 879 seguidores para a marca histórica superior a *um milhão de seguidores* em menos de 12 meses, de forma 100% orgânica. Suas publicações e transmissões ao vivo alcançam hoje a impressionante média de 20 milhões de visualizações mensais, transformando o ecossistema digital do escritório em uma máquina de escala nacional com processos ativos em absolutamente todos os estados da federação.

Reconhecida pelo mercado jurídico institucional, foi indicada ao prestigiado prêmio de *Melhor Advogada Digital do País* pela ADVBOX (*Software Jurídico*), além de figurar frequentemente na imprensa nacional, concedendo entrevistas exclusivas para grandes emissoras de televisão e jornais de ampla circulação.

Profissional de fé inabalável, temente a Deus e profundamente conectada aos valores familiares, Dra. Alessandra Alkmim lidera uma equipe multidisciplinar de alta performance, unindo tecnologias de ponta, como Inteligência Artificial e *Visual Law*, a um atendimento genuinamente humano e acolhedor. Sua missão de vida é democratizar o acesso à justiça, blindar o patrimônio de milhares de brasileiros contra abusividades financeiras e provar que, na era digital, o conhecimento técnico aliado à audácia é capaz de romper qualquer fronteira.



## MEMORANDO DE LEGADO

De: CEO Alkmim Advocacia

Para: As próximas gerações de juristas e visionários

Assunto: A transmissão do bastão e a construção do amanhã

Este livro não foi escrito apenas para relatar uma virada de chave mercadológica ou decifrar algoritmos de atração digital. Ele é, em sua essência, um memorando de governança, cultura e legado.

Quando iniciamos nossa jornada na pacata Ipanema, operando sob as amarras do papel e do isolamento geográfico, sabíamos que estávamos guardando o patrimônio e a vida de pessoas reais que confiavam em nossa integridade. A vinda da tecnologia e da inteligência artificial não alterou a nossa alma; ela apenas amplificou a nossa voz para que pudéssemos blindar os direitos dos esquecidos em todos os cantos do País.

Fica registrado neste memorial o nosso código de honra imutável:

- *A primazia do fator humano*: a automação gerencia os dados, mas só o coração humano é capaz de acolher a dor e entregar o verdadeiro alívio.
- *A soberania da verdade*: honorários *premium* e escala nacional são consequências naturais de um trabalho executado com transparência técnica e sem vaidades acadêmicas.
- *A centralidade da fé*: nenhuma estrutura empresarial se sustenta se não for edificada sob os princípios divinos e o respeito inabalável à família.

Que este livro sirva como o registro oficial de que as paredes caíram, as fronteiras evaporaram e o futuro pertence àqueles que possuem a audácia de liderar com propósito. A esteira está montada, o caminho está pavimentado e o legado continua.



## PREFÁCIO

### **Os bastidores do império: a visão de quem carrega a engrenagem**

Escrever este prefácio é, ao mesmo tempo, uma honra institucional e um privilégio profundamente pessoal. Quando o leitor abre as páginas deste livro, ele se depara com a história meteórica de um escritório que rompeu as amarras do interior para blindar os direitos de milhares de brasileiros nos quatro cantos do País. Ele assiste aos vídeos cirúrgicos e acolhedores da nossa CEO, a Dra. Alessandra Alkmim, e compreende a potência do nosso modelo 100% *on-line*. Mas para que a voz dela ecoe diariamente para mais de dez milhões de pessoas, existe um universo invisível de processos, códigos, noites em claro e pura resiliência técnica operando na retaguarda.

Eu conheço esse universo como ninguém, porque habito as entranhas dele.

Muito antes de ver a marca Alkmim Advocacia ultrapassar o marco histórico de um milhão de seguidores e gerenciar uma demanda avassaladora de cinco mil atendimentos mensais, eu assumi uma missão: ser a estrutura de aço que sustentaria o voo da minha mãe. Na prática da nossa fábrica jurídica de alta performance, o mercado costuma segmentar diretorias e contratar corporações inteiras de suporte. No nosso caso, para fazer a roda girar e garantir que a engrenagem nunca falhasse, eu precisei me multiplicar.

Ao longo dessa jornada de escala nacional, atuei como auxiliar jurídico no desenho das teses, técnico de TI na blindagem dos nossos servidores em nuvem, gerente de RH na seleção dos nossos talentos e gerente geral do escritório. Para que o motor de vendas e atração nunca parasse, assumi a gestão de marketing, a contabilidade e a identidade visual como *designer*. Quando o volume explodiu, fiz as vezes de técnico administrativo, gerente do SAC no acolhimento inicial dos *leads*, e regente de logística, operações e vendas no fechamento pelo WhatsApp. Hoje tenho orgulho em ver que um esforço em conjunto entre uma mãe e filho consegue levar esperança ao povo brasileiro.

Sei bem o que o leitor está pensando: parece um exército de um homem só. E, por muitas vezes, nos bastidores da tecnologia, foi exatamente isso. Mas fiz, e faço se necessário for, cada uma dessas funções com a certeza absoluta de que estávamos construindo algo muito maior do que um negócio lucrativo; *estávamos erguendo um legado familiar de justiça*.

Este livro é o mapa detalhado de uma revolução que eu vi nascer do zero. Vi a transição dolorosa do balcão analógico em Ipanema, no qual o generalismo sufocava o crescimento, até o momento exato em que fincamos nossa bandeira

no subnicho do Direito Bancário e do superendividamento. Vi o algoritmo se curvar diante da simplicidade e da verdade da comunicação da minha mãe, transformando o feed do smartphone no melhor ponto comercial do País.

O que você tem em mãos não é um manual teórico escrito por acadêmicos que nunca sentiram o peso de um prazo processual ou a pressão de gerenciar milhares de mensagens semanais. Este é um guia prático, testado no campo de batalha por quem pensa como CEO e executa com o rigor de uma *startup* jurídica. Como filho, meu orgulho é incalculável. Como gerente de toda a operação que viabilizou este império digital, garanto a você: o método descrito nestas páginas funciona, blindando estruturas e anulando distâncias geográficas.

Prepare-se para deixar a concha da mesmice analógica para trás. A esteira está operando, as ferramentas estão dentro da mochila e o Brasil inteiro aguarda a sua virada de chave.

Boa leitura!

**Thales Alkmim**

*Auxiliar Jurídico, Diretor de Operações,  
Tecnologia e Gestão Estratégica do Alkmim Advocacia.*



## NOTA DA AUTORA

### **O propósito por trás dos bastidores: por que este livro, por que agora?**

Escrever esta obra não foi uma decisão baseada em vaidade intelectual ou no desejo de simplesmente registrar um marco de crescimento comercial. Este livro nasce de uma urgência que queima no meu peito todos os dias ao me sentar diante da câmera para falar com milhões de brasileiros ou ao analisar, junto à minha equipe, os milhares de atendimentos que chegam à nossa retaguarda *on-line*.

Todos os meses, o nosso escritório recebe uma enxurrada que ultrapassa a marca de dez mil mensagens diretas. Atrás de cada clique, de cada desabafo enviado no *direct* ou no WhatsApp, não existem apenas dados frios ou *leads* comerciais; existem pais e mães de família desesperados, trabalhadores honestos e aposentados que perderam o sono, a dignidade e a paz de espírito. Pessoas que viram suas contas-correntes serem invadidas e seus salários, o pão de seus filhos, serem integralmente engolidos pelo assédio e pelas práticas abusivas das grandes instituições financeiras.

Ver o sofrimento de tantas famílias brasileiras sufocadas pela bola de neve dos juros abusivos e pelo superendividamento me fez compreender que a advocacia digital, para nós, nunca foi apenas uma profissão. É um ministério. Uma missão de utilidade pública e acolhimento humano temente a Deus.

No entanto, por mais eficiente e tecnológica que seja a fábrica jurídica que construímos no Alkmim Advocacia, o tempo humano é finito. Sozinhos, mesmo patrocinando processos em absolutamente todos os estados da federação e operando em escala nacional, nós somos apenas uma gota d'água em um oceano de brasileiros que clamam por socorro jurídico e financeiro.

Foi exatamente por isso que decidi escrever este livro neste exato momento de minha maturidade profissional.

Eu decidi que era hora de romper o silêncio dos bastidores e abrir, de forma generosa e sem reservas, a caixa-preta da nossa operação. O leitor encontrará nestas páginas a engenharia exata que nos tirou da concha analógica de uma comarca de 23 mil habitantes no interior de Minas Gerais e nos transformou em uma referência nacional com mais de um milhão de seguidores. Vou ensinar como estruturar um subnicho de dor de alta performance, como traduzir o “juridiquês” em uma linguagem de alívio e como gerenciar uma retaguarda tecnológica implacável na governança de prazos.

Meu propósito ao entregar este mapa nas suas mãos é convocar e treinar uma nova geração de advogados e CEOs Digitais. Quero que você aprenda a

prosperar, a alcançar a escala nacional e a cobrar honorários *premium*. Mas, acima de tudo, quero que você use esse conhecimento técnico e essa estrutura virtual de vanguarda para se tornar, assim como nós, um porto seguro de informação e alívio nos quatro cantos do País.

O Brasil é imenso, as dores do nosso povo são agudas e a comarca agora é a nação inteira. Eu abri as portas do nosso escritório para você. Entre, aprenda e transforme a sua advocacia em uma força imparável de transformação social.

**Dra. Alessandra Vieira Alkmim**

*CEO do Alkmim Advocacia.*



## INTRODUÇÃO

### **A ruína das paredes e a era da advocacia sem fronteiras**

Durante décadas, o sucesso e o prestígio na advocacia foram medidos por símbolos de solidez puramente física. Uma imponente placa de bronze ou latão polido na fachada, uma sala comercial aristocrática e bem localizada no centro de comando da cidade, poltronas de couro legítimo na recepção e estantes de madeira de lei carregadas de pesados volumes jurídicos encadernados. O advogado de sucesso era, essencialmente, uma figura local, um refém da sua própria comarca. Seu raio de atuação se restringia aos limites territoriais do município e, no máximo, às fronteiras do seu estado de domicílio.

Quem operava fora dos grandes centros urbanos aceitava, de forma compulsória e silenciosa, a barreira do isolamento geográfico. O mercado local ditava de forma implacável o preço dos honorários, o volume de processos ativos e o teto do crescimento profissional da banca. Era o tempo do aprisionamento material, em que o advogado do interior, por mais brilhante e vocacionado que fosse, não podia se especializar na área de sua real vocação por conta da escassez de demanda local, impondo-se a ele uma atuação dolorosa como “clínico geral” da advocacia para garantir a subsistência do negócio.

Essa era, no entanto, chegou ao fim.

A digitalização do Direito não mudou apenas a forma como protocolamos petições ou consultamos andamentos processuais; ela implodiu, por definitivo, as paredes dos escritórios de bairro e eliminou a necessidade do aperto de mão físico para o fechamento de um contrato de honorários *premium*. A advocacia, hoje, é uma profissão sem fronteiras.

A virada de chave que permitiu essa descentralização histórica se baseia em um tripé tecnológico inabalável: a consolidação dos sistemas de processo eletrônico (como PJe, e-SAJ, Projudi, EPROC e SEEU), a popularização das plataformas de videoconferência corporativa e a segurança jurídica da assinatura digital de contratos. Quando o processo judicial se transformou em um emaranhado de *bytes* armazenados na nuvem, a infraestrutura necessária para gerenciar uma carteira de clientes de alta complexidade passou a caber perfeitamente dentro de uma mochila. O endereço físico do advogado perdeu a relevância; a advocacia passou a ter um rosto, e não mais um endereço.

Atualmente, o fluxo do mercado jurídico operou uma revolução copernicana. No modelo tradicional, os grandes escritórios das capitais engoliam as demandas mais lucrativas e de maior expressão econômica do interior, deixando



## SUMÁRIO

|                                                                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Dedicatória.....                                                                                                                  | V         |
| Em homenagem aos meus pais .....                                                                                                  | VII       |
| Sobre a autora .....                                                                                                              | IX        |
| Memorando de legado.....                                                                                                          | XI        |
| Prefácio – Os bastidores do império: a visão de quem carrega a engrenagem .....                                                   | XIII      |
| Nota da Autora .....                                                                                                              | XVII      |
| Introdução.....                                                                                                                   | XIX       |
| <br><b>PARTE I – A DESMATERIALIZAÇÃO DO DIREITO .....</b>                                                                         | <b>1</b>  |
| CAPÍTULO 1 – O peso do passado analógico: a advocacia em sua história .....                                                       | 3         |
| CAPÍTULO 2 – De Ipanema para o Brasil: o Caso Alkmim advocacia ....                                                               | 7         |
| Vídeos curtos que convertem: roteirização de <i>Reels</i> e <i>Shorts</i> para engajamento e autoridade .....                     | 10        |
| CAPÍTULO 3 – A mentalidade do advogado CEO Digital .....                                                                          | 14        |
| <br><b>PARTE II – A ARQUITETURA DE ATRAÇÃO MAGNÉTICA.....</b>                                                                     | <b>17</b> |
| CAPÍTULO 4 – A definição do nicho de atuação como pressuposto de eficácia e posicionamento estratégico na advocacia digital ..... | 19        |
| A otimização do escopo comunicativo em face dos algoritmos de distribuição.....                                                   | 20        |
| A matriz de diferenciação prática no mercado digital .....                                                                        | 20        |
| Rompendo o generalismo: a engenharia de subnichos de dor.....                                                                     | 21        |
| O poder da simplicidade: como o descomplicado conecta e converte .....                                                            | 24        |
| A ilusão da complexidade vs. o imã da clareza .....                                                                               | 24        |
| O funil da simplicidade: da atração à conversão .....                                                                             | 25        |
| Atração (o conteúdo que conecta).....                                                                                             | 25        |
| Atendimento (a experiência sem atrito).....                                                                                       | 25        |
| Proposta comercial (o fechamento).....                                                                                            | 25        |
| Tabela prática de tradução: do jurídiquês para o digital .....                                                                    | 26        |
| O resultado: menos ruído, mais clientes .....                                                                                     | 26        |
| O poder do ao vivo .....                                                                                                          | 26        |
| O palco sem paredes: como as <i>lives</i> transformaram o nosso escritório em uma emissora nacional .....                         | 26        |

|                                                                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| A quebra definitiva da concha analógica.....                                                                            | 35        |
| A fábrica de <i>reels</i> : como estruturar vídeos de dois minutos que atraem milhões de brasileiros.....               | 37        |
| O acolhimento da dor (de 4 a 30 segundos).....                                                                          | 39        |
| A solução técnica descomplicada (de 31 a 90 segundos).....                                                              | 39        |
| A chamada para ação estratégica e ética (últimos 15 segundos).....                                                      | 39        |
| Cenário, imagem pessoal e os bastidores da gravação em batelada.....                                                    | 40        |
| O efeito multiplicador na esteira jurídica.....                                                                         | 40        |
| Pilares da produção de conteúdo jurídico digital.....                                                                   | 41        |
| Produção e venda de cursos <i>on-line</i> .....                                                                         | 42        |
| Palestras e eventos híbridos.....                                                                                       | 43        |
| O reconhecimento por meio do crescimento nas redes sociais.....                                                         | 44        |
| O funil de atração da advocacia digital.....                                                                            | 44        |
| <b>CAPÍTULO 5 – <i>Branding premium</i> e <i>visual law</i> na advocacia moderna.....</b>                               | <b>46</b> |
| <b>CAPÍTULO 6 – A linguagem do alívio: roteirização de conteúdos que convertem.....</b>                                 | <b>49</b> |
| <b>CAPÍTULO 7 – Tráfego orgânico de massa vs. tráfego pago estratégico.....</b>                                         | <b>53</b> |
| Bastidores do algoritmo: como configurar seu perfil para monetização e superar erros técnicos comuns da plataforma..... | 56        |
| <b>PARTE III – A FÁBRICA JURÍDICA DE ALTA PERFORMANCE.....</b>                                                          | <b>59</b> |
| <b>CAPÍTULO 8 – O fechamento <i>premium</i>: <i>script</i> de vendas e conversão no WhatsApp.....</b>                   | <b>61</b> |
| <b>CAPÍTULO 9 – O escritório dentro da mochila: ferramentas, processos e <i>legaltechs</i>.....</b>                     | <b>64</b> |
| <b>CAPÍTULO 10 – Inteligência artificial operacional e a governança de prazos.....</b>                                  | <b>67</b> |
| A IA como coadjuvante da nova advocacia.....                                                                            | 69        |
| Legislação aplicável.....                                                                                               | 70        |
| Confidencialidade e privacidade.....                                                                                    | 70        |
| Prática jurídica ética.....                                                                                             | 71        |
| Comunicação sobre o uso de IA generativa.....                                                                           | 72        |
| A necessidade e urgência da maturidade do setor jurídico na implementação do uso da inteligência artificial.....        | 73        |

|                                                                                                                              |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>CAPÍTULO 11 – O Código de ética e o Provimento CFOAB</b>                                                                  |           |
| nº 205/2021: navegando com segurança.....                                                                                    | 74        |
| A advocacia digital e os riscos da exposição: do exercício ilegal da<br>profissão às extrapolações ético-disciplinares ..... | 76        |
| A virtualização do <i>munus publicum</i> e a nova fronteira tecnológica .....                                                | 76        |
| O fenômeno do “falso advogado”: tipicidade penal e lesão à fé pública.....                                                   | 77        |
| A publicidade digital e os limites ético-disciplinares.....                                                                  | 77        |
| Mecanismos de proteção e mitigação de prejuízos: governança<br>jurídica digital .....                                        | 78        |
| Deveres de diligência do cliente ( <i>compliance</i> de contratação).....                                                    | 78        |
| Deveres de diligência do advogado (segurança da informação).....                                                             | 79        |
| <b>CAPÍTULO 12 – A mentalidade do CEO Digital: oratória,<br/>audiência e a quebra da concha.....</b>                         | <b>80</b> |
| <b>APÊNDICE – O <i>checklist</i> da desmaterialização.....</b>                                                               | <b>83</b> |

# PARTE I

## A DESMATERIALIZAÇÃO DO DIREITO

# CAPÍTULO 1 – O peso do passado analógico: a advocacia em sua história

Por séculos, o Direito foi uma ciência tridimensional, indissociável da matéria e do espaço físico. A sua ritualística, herdada do formalismo do Direito Romano e consolidada pelas ordenações ibéricas no Brasil Colônia, sempre exigiu a presença, o toque, o papel e o carimbo como requisitos de validade da própria justiça. Para as gerações de juristas que moldaram o século XX e o início do século XXI, a advocacia não era apenas um exercício de intelecto e retórica; era uma atividade de desgaste físico, marcada pelo deslocamento geográfico e pela submissão à burocracia documental dos balcões forenses.

Compreender o peso desse passado analógico não é um mero exercício de nostalgia, mas uma necessidade arqueológica para entender como a tecnologia, paulatinamente, implodiu os feudos territoriais e redesenhou as fronteiras do exercício da cidadania.

Na advocacia tradicional, o sucesso e a solidez de uma banca jurídica eram medidos por símbolos de opulência física. Uma imponente placa de bronze ou latão polido na fachada, uma sala comercial estrategicamente localizada nos centros urbanos ou nas proximidades dos tribunais, poltronas de couro na recepção e estantes carregadas de pesados volumes de doutrina e jurisprudência. Esses elementos não eram meros caprichos estéticos; funcionavam como o “ponto comercial” de ouro, a vitrine física indispensável para a construção da confiança e da autoridade em um mercado em que o cliente precisava “ver para crer”.

O cotidiano do causídico operava em um ritmo ditado pela física e pela burocracia manual dos cartórios judiciais. A rotina forense exigia do profissional uma resistência hercúlea: enfrentar filas quilométricas nos balcões, aguardar o compasso moroso dos carimbos de recebimento, assinar livros de carga pesados e transportar calhamaços de folhas costuradas à linha que guardavam, em suas entranhas de celulose, a vida, o patrimônio e a liberdade dos jurisdicionados.

Cada petição protocolada, cada recurso interposto e cada manifestação exigiam a impressão física, a assinatura à caneta e o deslocamento até o fórum. O tempo do advogado era consumido na lentidão das secretarias, no manuseio de autos apartados e na espera pela juntada de uma folha aos autos físicos, uma dinâmica na qual a celeridade processual era frequentemente sufocada pela própria engrenagem material do Poder Judiciário. A dinâmica do trabalho era

A seguir, detalho como o vídeo curto atua como a engrenagem mestre que alimenta a nossa fábrica jurídica de alta performance:

*Vídeo curto de alta conversão publicado pela CEO*



*Recebimento em massa: +10 mil directs e WhatsApp/mês*



*Triagem administrativa e qualificação em até 10 minutos*



*Aplicação do script de vendas e agendamento de videochamada*



*Fechamento premium e assinatura digital do contrato pelo celular*

A engrenagem funciona porque o *Reels* descomplica a vida do cliente. Ao assistir à Dra. Alessandra explicando o direito dele com clareza, humanidade e temor a Deus, o cidadão perde o pavor do advogado tradicional. Ele não sente que está comprando uma petição fria, e sim que encontrou o porto seguro de alívio que tanto pedia em suas orações.

Domine a anatomia do vídeo curto, perca o orgulho da timidez, ligue a câmera e assista ao seu escritório de bairro transformar-se em uma potência de escala nacional.



## PILARES DA PRODUÇÃO DE CONTEÚDO JURÍDICO DIGITAL

Para expandir a atuação além dos fóruns, o advogado digital utiliza quatro pilares principais para educar o mercado, atrair clientes e gerar receita direta:

- E-books e infoprodutos

O *e-book* (livro digital) é muitas vezes a porta de entrada para o ecossistema digital do advogado.

O infoproduto gera autoridade imediata. Quem escreve um livro, ainda que digital, é visto automaticamente como especialista naquele assunto.

O *e-book* (livro digital) e os infoprodutos em geral funcionam como o primeiro ponto de contato magnético entre o advogado e o seu público-alvo no ecossistema digital. Eles transformam o conhecimento técnico complexo em um ativo escalável.

Sua aplicação se divide em duas grandes frentes estratégicas:

- *Para o cliente final (B2C):* funciona como um guia prático desenhado para resolver uma dor imediata e específica. O objetivo aqui é traduzir

o “juridiquês” para que o cliente identifique que tem um problema e que você sabe como resolvê-lo.

*Exemplo:* “Como proteger sua *startup* juridicamente antes do primeiro investidor” ou “Guia prático dos direitos do trabalhador em *home office*”.

- *Para outros profissionais (B2B / mentoria):* funciona como um manual prático de atuação de colega para colega. É ideal para advogados que desejam se posicionar como referências acadêmicas ou práticas em seus nichos.

*Exemplo:* “Manual prático de planejamento previdenciário” ou “Estratégias de defesa no Tribunal do Júri”.

*O impacto do infoproduto:* além de servir como uma excelente “isca digital” para captar contatos (*leads*), o infoproduto gera *autoridade imediata*. Historicamente, quem escreve um livro é visto de forma automática como especialista no assunto. No ambiente digital, esse gatilho mental permanece intacto, mas com um custo de distribuição próximo de zero.



## PRODUÇÃO E VENDA DE CURSOS ON-LINE

Se o *e-book* introduz um tema e desperta o interesse, o curso *on-line* é a ferramenta que o aprofunda. A transformação digital permitiu que o conhecimento jurídico deixasse de ser refém das salas de aula físicas das pós-graduações tradicionais. Graças a plataformas de hospedagem de cursos, o advogado pode criar mentorias, treinamentos e cursos de extensão sem barreiras geográficas. Um advogado especialista em Direito Digital em São Paulo pode, facilmente, ter alunos em Portugal ou no extremo norte do Brasil, ensinando desde a aplicação prática da LGPD até técnicas de negociação de contratos de *software*.

Por meio de plataformas modernas de hospedagem de infoprodutos, o advogado pode estruturar:

- cursos de extensão e imersões gravadas;
- mentorias em grupo ou individuais;
- treinamentos corporativos *in-company* (gravados ou ao vivo).

A maior vantagem desse pilar é a *monetização do conhecimento sem barreiras geográficas*.

[Advogado especialista em São Paulo]



- Aluno/cliente em Portugal (contratos internacionais)
- Aluno/cliente no norte do Brasil (consultoria em LGPD)
- *Startups* do sul do País (modelagem jurídica)

## **CAPÍTULO 11 – O Código de Ética e o Provimento CFOAB nº 205/2021: navegando com segurança**

A digitalização da advocacia e a conquista de novos mercados em escala nacional não podem acontecer à margem do arcabouço normativo que disciplina a profissão. O avanço de uma banca de alta performance para o ambiente virtual é indissociável de um respeito absoluto, milimétrico e cirúrgico às diretrizes da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). O Código de Ética e Disciplina, substancialmente atualizado e modernizado pelo Provimento nº 205/2021 do Conselho Federal da OAB, estabeleceu com precisão as novas regras do jogo para o marketing jurídico, definindo com clareza os limites entre a presença digital legítima e as infrações de caráter mercantilista.

Para o advogado moderno, decifrar e aplicar essas normas não constitui um obstáculo ao crescimento, mas, sim, uma salvaguarda reputacional indispensável. O mercado *premium* e os tomadores de decisão exigem segurança jurídica não apenas nos processos que contratam, mas na própria postura pública do escritório que os representa. A trajetória do Alkmim Advocacia prova que é perfeitamente possível atingir milhões de pessoas e converter milhares de atendimentos mensais mantendo a sobriedade, a dignidade e a ética que a tradição forense exige.

A viga mestra que sustenta o marketing jurídico digital ético é o caráter puramente informativo, instrutivo ou educacional da comunicação. O Provimento CFOAB nº 205/2021 chancelou definitivamente a produção de conteúdo na internet, desde que o foco central do profissional seja esclarecer a sociedade, traduzir a complexidade das leis e orientar o cidadão sobre os seus direitos fundamentais.

O sucesso de conteúdos voltados ao Direito Bancário, ao superendividamento e ao combate às abusividades financeiras reside exatamente no cumprimento espontâneo dessa premissa ética. Quando o advogado grava um vídeo curto ou realiza uma transmissão ao vivo explicando como identificar juros contratuais abusivos ou como funciona uma ação de consignação em pagamento, ele não está comercializando ativamente um serviço, ele está prestando um serviço de utilidade pública. A conversão de seguidores em clientes qualificados ocorre como uma consequência natural da autoridade, da erudição e da confiança