

Solicitadores

Conceito	1
Como configurar tudo	2
Como criar campanhas	2
Exemplos de campanhas	2
Crie campanhas de descontos	2
Campanhas sazonais e de eventos	3
Ofertas de benefícios extras	3
Campanhas de fidelização	3
Conclusão	3

Conceito

Os solicitadores desempenham um papel essencial no apoio à gestão de processos legais, abrangendo uma vasta gama de serviços, como a elaboração de contratos, a realização de testamentos ou a representação em tribunais. No entanto, num mercado altamente competitivo e cada vez mais digitalizado, é imprescindível que os solicitadores apostem em estratégias de marketing inovadoras para atrair novos clientes e fidelizar os já existentes. A plataforma Bagatip oferece uma excelente oportunidade para criar campanhas promocionais personalizadas e eficazes, utilizando o poder da recomendação dos clientes como ferramenta de marketing.

A cada recomendação (tip) bem-sucedida, o solicitador recebe uma lead que pode ser convertida em negócios. Além disso, ao utilizar os serviços do escritório, os clientes acumulam pontos (bagas) que podem ser trocados por descontos ou serviços exclusivos, criando um ciclo de fidelização e incentivo a novas consultas.¹

¹ A quantidade de *bagas* é uma configuração no perfil da empresa que pode controlar totalmente.

Como configurar tudo

Para começar a criar campanhas eficazes no Bagatip, o primeiro passo é configurar o perfil do seu escritório. Este perfil funciona como um catálogo digital dos serviços prestados, facilitando a gestão das ofertas e a promoção de cada serviço de forma clara e acessível.

Passos para configurar:

1. Crie um perfil para o seu escritório de solicitadores. [Link para Video](#)
2. Adicione os serviços como produtos. [Link para Video](#)

Como criar campanhas

A criação de campanhas eficazes é crucial para atrair novos clientes e fortalecer o relacionamento com os já existentes. Com o Bagatip, pode criar campanhas altamente segmentadas, adaptadas aos interesses e necessidades dos seus clientes, aumentando a probabilidade de conversão.

Passos para criar campanhas:

- Escolha o serviço que pretende promover: Pode focar-se em um serviço específico, como a elaboração de testamentos ou consultoria para empresas.
- Defina a oferta e os benefícios: Pode criar campanhas de descontos, benefícios extras, ou mesmo campanhas sazonais, adaptando as ofertas ao tipo de serviço.

Exemplos de campanhas

Crie campanhas de descontos

Os descontos continuam a ser uma das estratégias mais eficazes para atrair novos clientes e incentivar os existentes a recorrer aos seus serviços com mais frequência.

Exemplos de campanhas de desconto:

- **Desconto para a Primeira Consulta:** Uma das campanhas mais comuns e eficazes para atrair novos clientes. Oferecer um desconto na primeira consulta ou serviço pode ser um excelente incentivo.
- **Promoção Relâmpago:** Criar campanhas de descontos exclusivos para um período limitado pode aumentar a urgência e atrair clientes que procuram aproveitar uma oferta especial.
- **Desconto em Pacotes de Serviços:** Ofereça um desconto para quem contratar múltiplos serviços ao mesmo tempo. Por exemplo, ao contratar a elaboração de um testamento e um registo de empresa, o cliente pode obter 10% de desconto no total.

Campanhas sazonais e de eventos

Aproveitar datas especiais ou eventos relevantes pode ser uma excelente maneira de atrair novos clientes ou manter os atuais. As campanhas sazonais podem ser uma ótima forma de oferecer serviços adaptados a necessidades temporárias.

Alguns exemplos de campanhas sazonais:

- **Campanha de Fim de Ano:** Oferecer uma consulta gratuita pode ser uma excelente forma de atrair clientes que precisam de ajuda, mas ainda não sabem ao certo qual serviço contratar.
- **Campanha de Registo de Empresas:** Oferecer um desconto em serviços complementares é uma excelente forma de incentivar os clientes a utilizarem mais do seu portfólio de serviços.

Ofertas de benefícios extras

Oferecer benefícios extras pode ser uma excelente forma de agregar valor ao seu serviço e tornar a sua oferta mais atrativa. Estas ofertas podem ser um incentivo significativo para que os clientes recorram mais vezes aos seus serviços.

Exemplos de benefícios adicionais:

- **Consultoria Jurídica Gratuita para Novos Clientes:** Oferecer uma consulta gratuita pode ser uma excelente forma de atrair clientes que precisam de ajuda, mas ainda não sabem ao certo qual serviço contratar.
- **Desconto em Serviços Adicionais:** Oferecer um desconto em serviços complementares é uma excelente forma de incentivar os clientes a utilizarem mais do seu portfólio de serviços.

Campanhas de fidelização

Fidelizar os clientes é essencial para garantir o sucesso a longo prazo. A fidelização não só mantém os clientes recorrentes, mas também aumenta as possibilidades de novas recomendações e negócios.

- **Pontos por Consultoria ou Serviço Realizado:** Os pontos podem ser acumulados por cada serviço realizado, que depois podem ser trocados por descontos ou serviços adicionais.
- **Pacotes de Fidelidade para Consultoria Contínua:** Oferecer pacotes de serviços jurídicos a preços com desconto para clientes que assinem contratos anuais ou periódicos.

Conclusão

O **Bagatip** oferece uma poderosa ferramenta para que os solicitadores possam criar campanhas promocionais inovadoras, segmentadas e eficazes. Utilizando funcionalidades

como a recomendação de clientes e o sistema de pontos (bagas), o seu escritório pode atrair novos clientes, fidelizar os já existentes e maximizar a sua taxa de conversão. Com uma boa configuração do perfil do seu escritório e a implementação de campanhas criativas, estará bem posicionado para se destacar num mercado competitivo.

Caso tenha dificuldade em colocar em prática alguns dos pontos em cima, não hesite em contactar o nosso suporte em bagatip.com/help