

## Validando novas teses na advocacia com o VBANT + P

*Por Flávio Paim Rodrigues*

Desenvolver novos serviços e produtos jurídicos é um desafio constante para os profissionais da Advocacia. Como em qualquer outro segmento, o mercado exige soluções inovadoras com frequência e velocidade cada vez maior.

Certamente, em seu escritório há um pensamento constante (ou muito frequente) em novas teses e soluções jurídicas. O objetivo desse texto é auxiliar na validação dessas ideias do ponto de vista mercadológico.

Para esse exercício de validação de novas teses, é possível adotar um modelo chamado **VBANT + P**, adaptado por essa Consultoria dos critérios BANT, criados pela IBM para identificação de oportunidades em comércio eletrônico e validação de leads, através de programações de computador específicas.

BANT é uma sigla para Budget (orçamento), Authority (autoridade), Need (necessidade) e Timing (tempo ou prazo). Acrescentamos o V de Validade e Viabilidade e o P de Providencias para completar o VBANT + P.

Mas como essa sopa de letrinhas pode ajudar na validação das minhas ideias?

O mecanismo para aplicar o VBANT + P em seu escritório é muito simples, para utilizá-lo, basta reunir as ideias de novas teses, produtos e soluções jurídicas que você oferece ou pretende oferecer ao mercado e se utilizar do VBANT + P para verificar sua viabilidade. Para ajudar no processo de construção de novas ideias, teses e soluções jurídicas, desenvolvemos o roteiro abaixo, que pode ser aplicado em seu escritório a qualquer momento:

|          |                        |  |
|----------|------------------------|--|
| <b>V</b> | Validade e viabilidade | <ul style="list-style-type: none"> <li>• A nova ideia é válida e viável juridicamente?</li> <li>• A nova ideia é válida e viável operacionalmente (dentro do escritório)?</li> <li>• A nova ideia é válida e viável mercadologicamente?</li> </ul>   |
| <b>B</b> | Orçamento (budget)     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meu escritório possui recursos suficientes para sustentar a implantação da nova ideia?</li> <li>• A nova ideia é capaz de produzir receitas compatíveis com o desejado pelo escritório?</li> <li>• Os clientes desejados possuem recursos financeiros suficientes para custear a nova ideia?</li> </ul> |
| <b>A</b> | Autoridade             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meu escritório possui autoridade no mercado para implementar a nova ideia?</li> <li>• Os clientes que meu escritório pretende atender com a nova solução possuem autoridade para decidir por essa ideia? (Capacidade de decisão de compra)</li> </ul>   |

|            |              |  |
|------------|--------------|--|
| <b>N</b>   | Necessidade  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Os clientes que pretendo atender precisam da nova ideia?</li><li>• Meu escritório precisa dessa nova ideia?</li><li>• Quais são as capacitações que meu time necessitará para colocar a ideia em prática?</li><li>• Preciso de mais profissionais para colocar essa ideia em prática?</li></ul>          |
| <b>T</b>   | Tempo        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Qual é o prazo para implantação dessa nova ideia no mercado, no cliente, no escritório?</li><li>• Existem prazos prescricionais envolvidos?</li><li>• Qual o tempo que o meu escritório precisará para “entregar” a nova solução?</li><li>• Qual o tempo que o cliente precisará para decidir?</li></ul> |
| <b>+ P</b> | Providências | <ul style="list-style-type: none"><li>• O que preciso fazer para implementar essa nova ideia, tese ou produto jurídico?</li><li>• Quais são as providências práticas necessárias para transformar a ideia em um produto jurídico viável?</li></ul>   |

Utilizando o *roadmap* **VBANT + P** o seu escritório pode pensar novas ideias, teses e produtos jurídicos de maneira mais assertiva, objetiva e prática. A ferramenta foi desenvolvida para que escritórios de qualquer segmento possam oferecer à sociedade soluções válidas e viáveis, financeira e mercadologicamente.