

EMPRESAS

Assinatura Jurídica: jurídico continuado para pequenos e médios negócios.

Uma estrutura recorrente para quem precisa tomar decisões, responder conflitos e prevenir riscos sem manter um departamento jurídico interno completo.

A proposta é transformar o jurídico de “socorro depois do problema” em apoio contínuo para a rotina do negócio.

Informação que organiza. Estratégia que dá direção.

A DOR DO EMPRESÁRIO

O problema jurídico raramente avisa antes de chegar

Pequenos negócios acumulam decisões jurídicas todos os dias: contrato, consumidor, funcionário, fornecedor, cobrança, avaliação pública, fiscalização e notificação. Sem apoio, o dono vira gerente, vendedor e “departamento jurídico” ao mesmo tempo.

Funcionário e risco trabalhista Admissão, rotina, advertência, desligamento e documentação mal conduzidos podem criar passivo.	Consumidor insatisfeito Reclamação mal respondida pode escalar para Procon, Reclame Aqui ou processo.
Fornecedor Prazo, entrega, contrato e cobrança podem travar operação e caixa.	Contratos Assinar sem revisar transfere risco que só aparece quando já existe problema.
Cobrança e inadimplência Recuperar crédito exige estratégia para preservar prova e relação comercial.	Fiscalização e administrativo Notificações e exigências precisam ser compreendidas e respondidas dentro de prazo.

COMO FUNCIONA

Uma referência jurídica que aprende a operação

Na contratação continuada, o escritório passa a conhecer progressivamente a empresa, seus contratos, pessoas e pontos de atenção. Cada nova demanda começa com mais contexto e menos retrabalho.

01	Diagnóstico do negócio Atividade, porte, equipe, contratos e principais fontes de risco.
02	Definição de escopo Quais consultas, documentos e demandas integram a rotina mensal.
03	Canais de acionamento Quem pode falar com o escritório, por qual canal e com qual prioridade.
04	Atendimento recorrente Dúvidas, contratos, notificações e conflitos entram em fluxo conhecido.
05	Registro de contexto A empresa não precisa explicar a própria operação do zero a cada assunto.
06	Revisão periódica Escopo e necessidades podem ser revistos conforme o negócio muda.

O QUE PODE ESTAR INCLUÍDO

Escopo proporcional à empresa

A composição é definida em proposta. Nem todo plano inclui tudo e processos judiciais podem ou não integrar o pacote, conforme contratação.

Consultas recorrentes Dúvidas de operação, riscos e decisões do dia a dia.	Contratos Elaboração, revisão e negociação com clientes, fornecedores e parceiros.
Notificações Respostas, cobranças e formalização de impasses.	Consumidor Orientação em pós-venda, falha de produto/serviço, Procon e Reclame Aqui.
Trabalho preventivo Apoio em procedimentos, documentação e decisões de RH.	Cobranças Estratégia de recuperação de crédito e comunicação com devedores.
Diligências Providências externas compatíveis com o escopo contratado.	Contencioso Quando incluído, acompanhamento de demandas judiciais ou administrativas definidas em proposta.

RECLAME AQUI E REPUTAÇÃO

Responder não é apenas “ser simpático”

Uma reclamação pública pode envolver prova, admissão involuntária de responsabilidade, expectativa de consumidor e reputação. A resposta precisa solucionar quando possível e, ao mesmo tempo, evitar criar um problema jurídico maior.

Triagem Entender fato, pedido, histórico e documento antes de responder.	Tom Linguagem respeitosa sem prometer o que a empresa não poderá cumprir.
Solução Propor caminho realista quando existe falha identificada.	Registro Guardar resposta, acordo, comprovante e encerramento da reclamação.

POR QUE CONTRATAR

Custo de prevenção versus custo do imprevisto

A assinatura não elimina riscos, mas muda a qualidade das decisões: o dono deixa de reagir sozinho e passa a ter referência jurídica recorrente.

Mais contexto O escritório conhece a operação e não recomeça do zero.	Resposta mais rápida Demandas entram em fluxo já combinado.
Menos imprevisto Contratos e comunicações recebem leitura antes de virar conflito.	Previsibilidade Pagamento recorrente facilita planejamento de custo jurídico.
Acompanhamento Problemas podem ser identificados antes de se tornarem litígio.	Escalabilidade O escopo pode crescer conforme o negócio cresce.

RENOVAÇÃO E PAGAMENTO

Como funciona a continuidade

A contratação é formalizada por proposta e contrato, com definição de valor recorrente, vencimento, duração, reajuste e forma de renovação. O modelo precisa ser claro para empresa e escritório.

Pagamento recorrente Mensalidade ou outra periodicidade definida em contrato.	Renovação Pode ocorrer automaticamente ou por nova confirmação, conforme instrumento.
Reajuste Critério e periodicidade devem estar previstos de forma transparente.	Escopo extra Demandas fora do pacote são previamente alinhadas e orçadas.
Cancelamento Regras de aviso e encerramento seguem o contrato firmado.	Mudança de porte Volume maior pode justificar revisão do escopo e do valor.

COMO CONTRATAR

A proposta começa pela realidade do negócio

Não é necessário escolher um plano antes de conversar. Primeiro entendemos a operação e identificamos que tipo de suporte faria sentido.

01	Conte como funciona sua empresa Ramo, equipe, volume de contratos e dores mais frequentes.
02	Mostre os gargalos Trabalhista, consumidor, fornecedor, contratos, cobrança, administrativo.
03	Receba um desenho de escopo A proposta indica atividades, limites, canais e valor.
04	Formalize Contrato define responsabilidades, periodicidade e regras.
05	Comece o relacionamento A equipe passa a receber demandas dentro do fluxo combinado.

PRÓXIMO PASSO

Transforme o jurídico em parte da gestão

Uma empresa pequena não precisa de um departamento enorme para ter organização jurídica. Precisa de um modelo compatível com a própria realidade.

CONVERSE SOBRE A SUA EMPRESA

Leitura complementar e contato oficial

Site: <https://campos-peixoto-site.pages.dev/assinatura-juridica/>

WhatsApp: (21) 98089-4773

E-mail: juridicocampos.peixoto@gmail.com

