

# Os 7 Pilares da Experiência do cliente ALB



**Araujo  
Lázaro &  
Barradas**  
Direito Empresarial

01

## PILAR DA ATENÇÃO

**Ouvir com atenção. Agir com precisão.**

Sabemos que, muitas vezes, a empresa não tem clareza técnica para explicar uma situação jurídica ou identificar qual documento é necessário.

É nosso papel saber perguntar.

Antes de qualquer parecer, contrato ou estratégia, vem a escuta ativa. Entender o contexto, o momento da empresa e o impacto real da decisão.

Na ALB, atenção não é formalidade. É fundamento.

02

## PILAR DA ESTRATÉGIA

**Pensar faz parte da entrega. Estratégia faz parte da cultura.**

Cada movimento jurídico nasce de uma análise estratégica. Não atuamos apenas para resolver problemas – atuamos para estruturar decisões.

Para nós, o jurídico deve ser um instrumento de gestão. Ele participa do planejamento, antecipa riscos e contribui para o crescimento sustentável da empresa.

03

## PILAR DA CLAREZA

**A boa comunicação transforma o técnico em estratégico.**

Direito complexo não precisa ser comunicação complicada. Nosso compromisso é traduzir o jurídico para a linguagem do empresário.

Quem traz clareza, traz tranquilidade. E decisões bem compreendidas são decisões mais seguras.

04

## PILAR DA PREVISIBILIDADE

**Quando há previsibilidade, o risco deixa de ser ameaça e vira estratégia.**

Segurança não é ausência de risco. É gestão consciente do risco.

Nosso trabalho é mapear cenários, estruturar contratos, organizar processos e permitir que o empresário tome decisões sabendo exatamente onde está pisando.

Previsibilidade reduz imprevisto. E reduzindo imprevisto, aumentamos performance.

05

## PILAR DA CONFIANÇA

**A confiança transforma um bom trabalho em uma parceria duradoura.**

Ela é construída com consistência, transparência e entrega.

Não buscamos apenas resolver demandas pontuais. Buscamos ser referência jurídica permanente para o cliente.

Confiança não nasce de promessas. Nasce de resultados recorrentes.

06

## PILAR DA TRANQUILIDADE

**A tranquilidade do empresário é consequência.**

Ela resulta da combinação de:

- Estratégia
- Atenção
- Comunicação clara
- Previsibilidade
- Confiança construída ao longo do tempo

Quando esses elementos estão alinhados, o empresário pode focar no crescimento – não na contenção de danos.

07

## PILAR DO RESULTADO

**Cada resultado sólido reforça a confiança construída.**

Nosso maior objetivo é que a empresa nos enxergue como parte do seu negócio – e não como custo.

Quando o jurídico participa das decisões estratégicas, antecipa riscos e contribui para crescimento estruturado, ele deixa de ser reativo e passa a ser essencial.

**Na ALB, resultado não é apenas ganhar processo. É estruturar empresa.**