Por que a Oceanos Events Global Bridge fala e se mostra assim

Cada afirmação desta página tem um selo dizendo o que ela é e, quando é fato ou pesquisa, um link para a fonte. **F** fato do cliente · **P** pesquisa externa · **D** conclusão a partir das fontes · **H** hipótese a validar · **C** proposta de marca.

44 blocos: 6 fato, 8 pesquisa, 8 derivado, 9 hipótese, 13 proposta · pesquisa de nível padrao, atualizada em 2026-10-30.

← Voltar ao manual visual

01 Plataforma de marca

02 Diagnóstico e público

03 Contexto e normas

04 Arquitetura e nome

05 Conceito criativo

06 Voz e tom

07 Acessibilidade e idiomas

08 Implantação e governança

09 Fontes e metodologia

Plataforma de marca · Estratégia

01 A base de cada decisão

Posicionamento

Posicionamento — H · Hipótese

Proposto: para empresas e instituições que precisam encontrar compradores e parceiros no Brasil ou no exterior, a Oceanos Events Global Bridge é a frente de eventos de negócios da Oceanos que começa pelo objetivo comercial, monta a agenda pelo interesse dos dois lados e entrega por escrito os contatos e o próximo passo, que podem seguir com a Oceanos Solutions.

Por quê: ocupa a lacuna “Lacuna”: a soma de agenda, relatório escrito e continuidade com a Oceanos Solutions, que nenhum dos cinco concorrentes mostra junta nas páginas lidas E02 E03

Ideia central

Ideia central — C · Proposta

Encontro com próximo passo.

Por quê: resume o posicionamento em quatro palavras, faz também o papel de tagline (“Tagline”) e serve de régua: se a peça não mostra o que acontece depois do encontro, não é Oceanos Events Global Bridge

Propósito

Propósito

C · Proposta

Aproximar quem tem algo a negociar e fazer a conversa continuar depois do encontro.

Por quê: liga o nome (ponte) ao fluxo do ecossistema, em que a conexão leva à negociação; serve a encontros no Brasil e no exterior

Proposta de valor

Proposta de valor

H · Hipótese

Um só responsável pelo encontro inteiro: objetivo e público definidos antes, programação e agenda de reuniões, participantes aproximados por interesse compatível, contatos qualificados registrados e relatório com próximos passos. Quando a oportunidade pede trabalho comercial, ela pode seguir com a Oceanos Solutions.

Por quê: soma do escopo (E01), das entregas-modelo (E02) e do papel da frente no ecossistema (E03, E05); fica como hipótese porque depende de práticas ainda não confirmadas E01 E02 E03 E05

Tagline

Tagline

C · Proposta

A ideia central faz o papel de tagline: “Encontro com próximo passo.” Em inglês, a revisar por falante nativo: “Meetings with a next step.” (“meeting” cobre a reunião, não o fórum). Frases de apoio, só desta frente: “Com quem falar, quando e por quê.” · “O encontro é a ponte.” Nenhuma promete resultado.

Por quê: cada marca tem frase própria, e a da Oceanos Events Global Bridge é a ideia central; ela descreve o método (próximo passo combinado, E02) sem prometer negócio; o inglês depende da hipótese de idiomas (E28); proposta sem teste com clientes, checar anterioridade no INPI e em busca junto com “Origem e proteção do nome” E02 E28

Valores

Valores

H · Hipótese

Objetivo antes do formato (todo projeto começa por uma meta escrita: mercados, perfis de contato e tipo de encontro). Compatibilidade antes de volume (reunião só quando os dois lados declararam interesse). Registro (todo contato qualificado entra no relatório). Discrição (dado de participante e de contraparte só para a finalidade informada).

Por quê: cada valor vira um comportamento que o cliente consegue conferir

Personalidade

Personalidade

C · Proposta

É anfitriã, precisa, discreta e cosmopolita. Não é festiva, ostentadora, vaga nem vendedora.

Por quê: aplica a eventos o tom definido na entrevista do projeto, consultivo e estratégico com registro internacional e sofisticado, a validar com a direção da Oceanos (E07); a nuance desta frente é proposta do estrategista; o dourado do símbolo (E08) pede contenção para não virar luxo de festa E07 E08

Princípios de experiência

Princípios de experiência

C · Proposta

Antes: combinar o objetivo e mostrar com quem cada um vai falar. Durante: reunião no horário, com a pessoa certa e o contexto em mãos. Depois: relatório com contatos e próximos passos no prazo combinado. Sempre: dado de participante e de contraparte só para o que foi informado.

Por quê: traduz a ideia central nos três momentos de verdade de “Momentos de verdade” e na regra de dados de “Dados e imagem dos participantes”

Provas que sustentam

Provas que sustentam

H · Hipótese

Modelos de agenda de reuniões, de registro de contato qualificado e de relatório de oportunidades, mostrados como formato e sem dados de clientes; depois, o primeiro projeto documentado com autorização dos participantes.

Como validar: confirmar com a Oceanos se esses modelos existem, quem aprova a publicação e se há projeto anterior que possa ser citado; até lá, nenhum número nem case

Diagnóstico e público · Estratégia

02 Antes do desenho, o mercado

Onde a marca está hoje, quem disputa o mesmo cliente e quem é esse cliente.

Auditoria dos pontos de contato

O que a frente faz

F · Fato

Frente de eventos de negócios da Oceanos: encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e participação em feiras, no Brasil e no exterior E01. Pelo briefing, a função é definir público e objetivos, organizar conteúdo e agendas, aproximar participantes com interesses compatíveis e registrar oportunidades para acompanhamento E02.

Entregas-modelo

F · Fato

O briefing lista quatro entregas como modelo: programação, agenda de reuniões, registro de contatos qualificados e relatório de oportunidades e próximos passos E02. É enquadramento técnico, não compromisso assumido nem prática confirmada E04; vira prova quando a Oceanos adotar os modelos (“Provas que sustentam”).

Sem histórico declarado

F · Fato

O próprio briefing avisa que a descrição da frente é um enquadramento técnico, sem pressupor portfólio, cobertura ou eventos já executados E04. Até existir registro, a comunicação não cita eventos realizados, número de participantes, países atendidos nem cases.

Cadastro e nome

F · Fato

O nome Oceanos Events Global Bridge é o que está na logo E08. Adotá-lo e tirar os nomes antigos do Notion foi decisão por padrão do projeto, a partir do aviso do designer de que os termos do Notion são do período anterior; falta a confirmação da direção da Oceanos E07 E28. Razão social, CNPJ, contatos, domínio e página própria da frente ainda a confirmar.

Sem ponto de contato público

F · Fato

O site atual da Oceanos (oceanostech.services) não menciona eventos, fóruns, rodadas, missões, feiras nem o nome da frente; o menu tem Home, Expansão, Cockpit e Contato E09. A rota /globalbridge não abriu em 30/10/2026 E10. Hoje a frente não tem página própria que abra.

Identidade nova

F · Fato

Globo em rede sobre ondas, em degradê dourado (#B48D00, #BE9500, #FDD74E, #FFE587), com o letreiro OCEANOS em Nico Moji e o descritor EVENTS GLOBAL BRIDGE em Outfit fina E08. Os dourados não passam 4,5:1 sobre fundo claro: texto pequeno em dourado só sobre fundo escuro.

Preservar, transformar, evitar

Preservar, transformar, evitar

D · Derivado

Preservar: os cinco formatos, o alcance no Brasil e no exterior e as quatro entregas-modelo. Transformar: o nome antigo do briefing no nome da logo e a rota /globalbridge em página que abre. Evitar: repetir o que o site atual da Oceanos faz hoje, número sem método (“99% de precisão”) e nomes de empresas sem dizer se são clientes E09 .

Por quê: o briefing já define escopo e entregas que o cliente consegue conferir (E02) e proíbe pressupor histórico (E04); o site atual da Oceanos, por onde a frente seria encontrada, hoje exibe número sem método e nomes sem relação declarada (E09) E02 E04

Concorrentes

Empresas reais, nomeadas, com a fonte de cada informação. A lista não é exaustiva.

Concorrente	O que mostra	Fonte
LIDE	Rede de líderes empresariais por filiação: vende acesso a conferências exclusivas e exposição de marca para clientes B2B. Tem agenda de seminários e cúpulas no Brasil (Brasília Summit em 11/11/2026) e conferência em Nova York; declara no site, em 30/10/2026, mais de 2 mil empresas e atuação em 22 países; site em português e inglês E11 .	E11
StartSe	Vende imersões internacionais para executivos e donos de empresa: em artigo de outubro de 2025, declara 1.116 participantes em 39 imersões no ano até ali, 19 no Vale do Silício e 15 na China, com visitas a empresas e a feiras como a Canton Fair. A promessa é aprendizado (“com quem faz — não com quem fala”), não reunião de negócios E12 .	E12
Gouvêa Ecosystem	Leva delegações de varejo e consumo a feiras do setor, como a NRF, pela Gouvêa Experience e pela Gouvêa Trade Missions 360. Na edição Ásia-Pacífico de 2024: 10 dias, curadoria de especialistas na feira e nas visitas técnicas, sessões de conteúdo, networking só entre participantes e tradução; preço não publicado E13 .	E13
Brasil Export	O Grupo Brasil Export faz fóruns regionais de infraestrutura e logística com autoridades públicas. No Centro-Oeste Export, em Rio Verde (GO), em julho de 2026: painel oficial, debates sobre armazenagem, hidrovias e investimento e visitas técnicas a terminais. É debate setorial com governo; o texto lido não fala em rodada de negócios E14 .	E14
Brazil-Canada Chamber of Commerce	Câmara bilateral que anunciou missão de empresas canadenses ao South Summit, em Porto Alegre (25 a 27/03/2026), com sessões de matchmaking, networking exclusivo, casa do Canadá na feira, visitas acompanhadas e uma sessão final de “strategic debrief”. Preço e exigência de filiação não aparecem na página E31 .	E31

Padrão da categoria e lacuna

Padrão da categoria

D · Derivado

A categoria vende acesso (rede, palco, feira) ou aprendizado (imersão, visita técnica). Agenda casada por perfil já existe: na ApexBrasil, no Sebrae e em câmaras, como a portuguesa e a Brasil-Canadá, que fecha a missão com um debrief. Nas páginas lidas em 30/10/2026, nenhum dos cinco promete relatório escrito com contatos e próximos passos; ausência não prova que ninguém faça. Feiras como a Intermodal South America são canal, lugar onde a agenda acontece, não concorrente.

Por quê: LIDE vende rede e exposição (E11); StartSe e Gouvêa vendem aprendizado com visitas (E12, E13); Brasil Export vende debate setorial com governo (E14); a câmara Brasil-Canadá vende matchmaking com sessão final de debrief (E31); agenda casada também aparece na ApexBrasil, com Encontros de Negócios (E16), no Sebrae RS, com apoio pós-feira (E17), e na missão da câmara portuguesa, com pelo menos cinco reuniões por perfil (E27); a Intermodal é feira onde a agenda acontece (E15) E11 E12 E13 E14 E15 E16 E17 E27 E31

Lacuna

D · Derivado

O diferencial possível não é a agenda casada, que já existe, e sim a soma: agenda pelo interesse dos dois lados, relatório escrito com contatos e próximos passos e a opção de seguir com a Oceanos Solutions. A Oceanos Events Global Bridge não compete com a oferta pública: pode ser a camada privada de objetivo sob medida e continuidade. Lacuna vista nas páginas lidas em 30/10/2026; ausência não prova que ninguém faça.

Por quê: agenda casada sozinha não diferencia (“Padrão da categoria”); o briefing prevê, como modelo, agenda por compatibilidade, registro de contatos e relatório (E02) e a ligação com a frente comercial (E03); entre os concorrentes, o mais próximo é o debrief da câmara Brasil-Canadá (E31), que é sessão, não relatório escrito; a oferta pública atende micro e pequenas empresas com subsídio (E16, E17) E02 E03 E16 E17 E31

Mapa de posicionamento

O mapa com eixos medidos entra quando a pesquisa definir os dois eixos com fonte. Até lá, o espaço livre da categoria é o que o bloco “Lacuna” descreve acima, e nenhum concorrente é posicionado por impressão.

Personas

Hipóteses: nenhuma pesquisa de campo foi feita ainda. Cada uma tem plano de validação.

Empresa brasileira que quer vender fora

H · Hipótese

Indústria ou comércio, muitas vezes de pequeno ou médio porte, que exporta pouco ou quer começar e precisa de compradores de um perfil definido num mercado escolhido. Para ela, missão ou rodada é etapa de um plano comercial, não viagem de conhecimento.

Como validar: 8 entrevistas com empresas que foram a feira, missão ou rodada nos últimos 12 meses: o que queriam, o que trouxeram de volta, o que fizeram com os contatos e o que pagariam por agenda e relatório E18 E26

Delegação estrangeira que chega ao Brasil

H · Hipótese

Câmara de comércio, agência de promoção ou grupo de empresas estrangeiras que traz delegação ao Brasil e precisa de reuniões com importadores, distribuidores e parceiros locais. A câmara portuguesa promete, na missão a São Paulo de setembro de 2026, pelo menos cinco reuniões por participante, casadas por perfil E27 ; a câmara Brasil-Canadá anunciou missão ao South Summit com matchmaking E31 . Essas câmaras concorrem com a frente e também podem ser clientes ou parceiras.

Como validar: 3 conversas com câmaras bilaterais ou agências estrangeiras que trouxeram delegações ao Brasil em 2025 ou 2026: quem montou a agenda aqui, como escolheram, o que faltou E01

Entidade que promove um setor

H · Hipótese

Associação, federação, câmara ou órgão público que quer fazer fórum, encontro ou rodada e precisa de quem defina público, programação e registro de resultados, inclusive no setor marítimo e portuário, vizinho das outras frentes da Oceanos. Não é público: quem procura evento social, viagem de incentivo ou palco de palestra sem objetivo comercial.

Como validar: 3 conversas com entidades setoriais, uma delas do setor marítimo-portuário: como contratam a organização hoje e que relatório pedem no fim E01 E02

Jornada e momentos de verdade

Momentos de verdade

H · Hipótese

Três momentos parecem decidir a relação: a agenda recebida antes do evento (com quem, quando e por quê), a reunião no dia com a pessoa certa e o relatório depois, com contatos e próximo passo.

Como validar: nas entrevistas de “Empresa brasileira que quer vender fora” e “Delegação estrangeira que chega ao Brasil”, perguntar qual desses momentos mais pesou na última experiência e o que faria contratar de novo E02

Roteiro de pesquisa e métricas de base

Com a direção da Oceanos (uma conversa de 45 minutos)

· Nome: confirmar Oceanos Events Global Bridge (hoje é decisão por padrão do projeto) e a origem de "Global Bridge"; decidir, depois da busca no INPI, se segue com o nome (au-7, ar-3).

· Tom: validar "consultivo e estratégico + internacional e sofisticado", definido na entrevista com o designer (pl-5, vo-1).

· Razão social, CNPJ de cada frente, contatos, domínio e página da frente; a rota /globalbridge não abre. Se as frentes forem CNPJs diferentes, a passagem para a Solutions é compartilhamento de dados (au-4, au-7, ar-5).

· Existe evento, missão ou rodada já feito, mesmo com o nome antigo, que possa ser citado com autorização? (au-3, pl-7)

· Lado comprador: como a Oceanos chega a compradores e parceiros e colhe o interesse declarado dos dois lados (pl-1, pl-4).

· Quais comportamentos de pl-4 já são prática; se existem modelos de agenda, registro de contato e relatório (pl-7); prazo de entrega do relatório (o [X] de vo-2).

· Fronteira com a Oceanos Solutions: quem vende o quê em feiras e missões e quem aprova a passagem de uma oportunidade (ar-4, ar-5).

· Cadastur como organizadora de eventos, com o número nos materiais; se vender aéreo e hotel, cadastro como agência ou parceria com agência cadastrada (ct-3).

· Idiomas oficiais (hipótese: português e inglês) e revisão do inglês por falante nativo ("Meetings with a next step.") (pl-6, vo-1).

· Aviso de privacidade real (finalidade, controlador, encarregado): segundo o parecer de conformidade, o link do site hoje aponta para example.com. Termo de imagem e de dados no credenciamento, aviso à contraparte e canal de oposição para quem aparece no relatório (ct-2, ar-5, me-2).

Entrevistas (hipóteses de público)

· Qual foi a última feira, missão ou rodada de que a empresa participou? Por que foi?

· Como foi a preparação? Quem definiu com quem vocês iam falar?

· Quantas reuniões aconteceram e quantas valeram o tempo?

· O que aconteceu com os contatos 30 dias depois?

· Quanto pagaram e o que estava incluído?

· O que faria vocês voltarem com o mesmo organizador?

Medir no primeiro projeto

· Por participante: reuniões agendadas e realizadas, relatório entregue no prazo, contatos qualificados registrados, conversas abertas com a Oceanos Solutions em até 90 dias (prazo provisório) (me-1).

· Pesquisa curta com os dois lados da mesa e autorização escrita para citar o projeto como case (me-2).

Profissionais

· Proteção de dados: base legal do credenciamento, do registro de contatos (inclui a contraparte) e da passagem entre frentes; dado sensível no credenciamento (restrição alimentar, acessibilidade, biometria); aviso de privacidade e canal de oposição; cláusulas-padrão integrais da Resolução CD/ANPD 19/2024 e documento público sobre transferência internacional, se houver; termo de imagem (Súmula 403 do STJ) (ct-2, ar-5).

· Turismo: Cadastur como organizadora de eventos e, se vender pacote, como agência de turismo (Lei 11.771/2008, Portaria MTur 38/2021) (ct-3).

· Propriedade intelectual: busca de anterioridade no INPI do nome completo e da ideia central antes do lançamento público; risco de confusão com "Global Bridge Negócios Internacionais", de Caxias do Sul (os dois perfis consultados parecem ser a mesma empresa); classes a definir com o profissional (ar-3).

· Antes de cada missão: requisitos de entrada do país de destino na data da viagem, em fonte oficial (ETIAS no espaço Schengen) (ct-3).

· Falante nativo de inglês: ideia central e textos em inglês (pl-6).

Contexto e normas · Estratégia

03 O que vale para o setor

Normas que valem para qualquer empresa desta área. Não é parecer jurídico: confirme com um profissional.

Normas do setor

Mercado e oferta pública

P · Pesquisa

O Brasil fechou 2025 com 29.818 empresas exportadoras, recorde da série iniciada em 2008, e 11.822 delas são micro, pequenas ou MEI, segundo o MDIC (março de 2026) E18. Esse público já tem oferta pública de conexão: a ApexBrasil reúne feiras, missões, fóruns e encontros de negócios no eixo Conexão E16, e o Sebrae RS abriu imersão à Canton Fair 2026 para micro e pequenas empresas, que pagam 70% do pacote, com preparação, tradução e apoio pós-feira E17.

Dados e imagem dos participantes

P · Pesquisa

Credenciamento, lista de participantes e registro de contatos têm dados de participantes e de contrapartes. A LGPD exige informação clara, adequada e ostensiva ao titular (art. 9°), transparência quando a base é o legítimo interesse (art. 10, §2°), direito de oposição (art. 18, §2°) e encarregado indicado pelo controlador (art. 41) E30; para o legítimo interesse, a ANPD pede teste de finalidade, necessidade e balanceamento E20. Restrição alimentar, acessibilidade ou reconhecimento facial podem revelar dado sensível (saúde, convicção religiosa, biometria), que não admite essa base E30 E20. Dados para o exterior só nos casos do art. 33, como as cláusulas-padrão E30, cujo prazo de adoção pela Resolução CD/ANPD 19/2024 terminou em 23/08/2025 E19. A indenização por imagem publicada sem autorização com fim comercial independe de prova de prejuízo (Súmula 403 do STJ) E21. Validar com profissional.

Missões e viagens

P · Pesquisa

O Cadastur, do Ministério do Turismo, é obrigatório para organizadoras de eventos e agências de turismo (Lei 11.771/2008 e Portaria MTur 38/2021), gratuito e válido por 2 anos E29; organizadora de eventos é a empresa cujo objeto é planejar, organizar, promover, coordenar, produzir e assessorar eventos E22. A frente deve se cadastrar como organizadora de eventos antes de vender e informar o número do Cadastur nos materiais; missão com aéreo e hotel pode pedir também cadastro como agência ou parceria com agência cadastrada. Regras de entrada mudam: o ETIAS, autorização que brasileiros vão precisar no espaço Schengen, era esperado para o fim de 2026 e pode ficar para 2027 E23. A marca orienta e indica a fonte oficial; não promete visto nem autorização. Validar com profissional.

Regras para comunicar

- ⚠ **Serviços jurídicos:** divulgação informativa e discreta, sem captação de clientela nem promessa de resultado. Texto revisado por advogado antes de publicar.
- ⚠ **Despacho aduaneiro:** só como atividade de profissional habilitado; não prometa prazo de liberação.
- ✕ **Sem número sem fonte:** nada de “líder”, “maior” ou percentuais sem pesquisa citada.
- ✓ **Dados pessoais (LGPD):** prospecção e listas de eventos só com base legal e aviso de privacidade.

Arquitetura e nome · Estratégia

04 Uma marca-mãe, três frentes

Arquitetura do ecossistema

Shipping Agency
Agência marítima do ecossistema

Solutions
Implantação comercial internacional

Events Global Bridge
Eventos e conexões de negócio

1 MARCA-MÃE · 3 FRENTES · 1 LETREIRO

Lugar no ecossistema

D · Derivado

Modelo comum às quatro marcas: marca-mãe com descritores. A Oceanos Events Global Bridge é a mesma marca Oceanos com o descritor fixo EVENTS GLOBAL BRIDGE, como nas logos E08. Papéis previstos: a Oceanos recebe e encaminha a demanda; a Events Global Bridge cria o encontro; a Oceanos Solutions pode trabalhar a oportunidade comercial; a Oceanos Shipping Agency pode atender a necessidade marítima que surgir E03.

Por quê: a arquitetura já está nas logos, com letreiro comum e descritor por frente (E08); os papéis vêm do briefing (E03) e da tabela de frentes (E06); o termo "marca-mãe com descritores" é comum às quatro estratégias E06

Relação entre as frentes

Fronteira com a Oceanos Solutions

D · Derivado

As duas frentes atuam em feiras e missões, então a divisão precisa ser explícita. Cabe à Oceanos Events Global Bridge desenhar e operar o encontro para um grupo: público, programação, agenda, aproximação e registro E02. Cabe à Oceanos Solutions a representação institucional de uma empresa e a condução de prospecção, reuniões e negociação; a proposta-modelo dela prevê ciclo inicial de 90 dias, que cada contrato pode ajustar E05. Peça da Events Global Bridge não oferece representação; peça da Solutions não vende organização de evento.

Por quê: o briefing dá à Solutions a representação em feiras, congressos, fóruns, missões e encontros e o acompanhamento de reuniões (E05), e à frente de eventos a definição de público, agendas e registro (E02); sem regra, as duas frentes venderiam a mesma coisa

Do evento ao projeto da Oceanos Solutions

C · Proposta

Passagem proposta em quatro passos, a confirmar com a Oceanos. 1. No credenciamento, o participante recebe o aviso de privacidade e o termo de imagem e de dados e diz o que procura. 2. Cada reunião pode gerar um registro de contato qualificado, que inclui dados da contraparte; ela também é avisada do registro e de para que serve. 3. O relatório separa o que o participante segue sozinho do que pede trabalho comercial. 4. Se o participante quiser, a oportunidade pode seguir com a Oceanos Solutions; se as frentes forem CNPJs diferentes, isso é compartilhamento de dados, com base legal definida por profissional e aviso ao titular e à contraparte. Dado para o exterior, só com as cláusulas-padrão da ANPD integrais.

Por quê: liga as entregas-modelo (E02) ao fluxo em que um evento pode originar um projeto internacional (E03) e ao escopo da Solutions (E05); segue a regra comum de dados entre frentes e a LGPD: informação clara ao titular (art. 9º), transparência no legítimo interesse (art. 10, §2º) e transferência internacional só nos casos do art. 33 (E30, E20, E19) E02 E03 E05 E19 E20 E30

O caminho comum das quatro marcas, do briefing (no condicional até o cliente confirmar):

01
Identificação da demanda
Oceanos · O modelo prevê que a Oceanos receba a empresa, entenda o objetivo e indique a frente certa.

02
Inteligência e estruturação comercial
Solutions · Diagnóstico do mercado, estratégia de entrada e prospecção.

03
Conexões e negociação
Events Global Bridge · Encontros, rodadas de negócios, missões e feiras.

04
Coordenação operacional, quando necessária
Shipping Agency · Quando a operação passa pelo mar: agenciamento, vistorias e logística.

4 ETAPAS · DO BRIEFING À OPERAÇÃO

Nome e escrita

Escreva assim

Oceanos · Oceanos Shipping Agency · Oceanos Solutions · Oceanos Events Global Bridge

Na primeira menção, o nome completo; depois, o nome curto da frente (Shipping Agency, Solutions, Events Global Bridge) quando o contexto for claro.

Nunca assim

OCEANOS SOLUTIONS · Oceanos-Solutions · Oceano · nomes do período anterior

Caixa alta só no logotipo. Os nomes antigos aparecem só na tabela de convivência com material antigo.

Como escrever o nome

C · Proposta

Primeira menção por extenso: Oceanos, Oceanos Shipping Agency, Oceanos Solutions, Oceanos Events Global Bridge. Depois, no mesmo texto: “a Shipping Agency”, “a Solutions”, “a Events Global Bridge”. “Global Bridge” nunca sozinho (há empresa homônima no mesmo segmento) e sem ® até a busca no INPI. Nunca: “Oceanos Events”, “OSA”, “Oceanos Shipping”, “OceanosTech”, “Ocean Insight”, “Insight” sozinho, “Expanc”, “Soluções Integradas”, “Oceanos Tech Services” como marca, nem nome inteiro em caixa alta no meio da frase; tradução do nome, também não. Oceanos Insight é ferramenta da Oceanos Solutions, sem logo nem cor própria. “Hub” é termo interno; no texto público, “Oceanos”. Nome antigo → novo: Eventos Expanc → Oceanos Events Global Bridge; Oceanos Solutions — Soluções Integradas → Oceanos Solutions; Agência Marítima — Oceanos Tech Services → Oceanos Shipping Agency E06 ; “Oceanos Tech Services” só em documento legal, se for razão social (a confirmar). Peça conjunta: logo Oceanos e as frentes citadas em texto; logos lado a lado só quando cada frente tem papel próprio na peça.

Por quê: regra única das quatro marcas, copiada sem variação da lista-mestra da marca-mãe; “Global Bridge” sozinho colide com o nome comercial de uma trading exportadora que atende público vizinho (E24, E25); adotar o nome da logo e tirar os antigos foi decisão por padrão do projeto, a partir do aviso do designer sobre os nomes do Notion (E07, E28); a única adição desta frente é não traduzir o nome E07 E24 E25 E28

Nome antigo e nome novo

A convivência com material do período anterior segue a tabela do capítulo Implantação e governança. Nomes antigos não voltam como marca.

Proteção

Origem e proteção do nome

H · Hipótese

Leitura nossa, não registrada no briefing: “Global Bridge” diz a função (ligar empresas e mercados dos dois lados) e “Events” diz o formato. Não sabemos se o nome está registrado. “Global Bridge” já é o nome comercial de uma trading exportadora de Caxias do Sul (RS), criada em 2016, que começou assessorando a internacionalização de pequenas e médias empresas, público que a Oceanos Solutions também atende, e que declara afiliação à Apex-Brasil E24 E25 . O risco de confusão é concreto: a busca de anterioridade no INPI vem antes do lançamento público, e a decisão de seguir com o nome é do cliente. Até lá, “Global Bridge” nunca sozinho e sem ®.

Como validar: confirmar com a Oceanos a origem do nome; busca de anterioridade no INPI do nome completo e da ideia central antes do lançamento público, com profissional de PI (classes a definir com ele; o parecer de conformidade aponta 35, 39, 41 e 42 para o ecossistema e o risco de imitar nome empresarial alheio em serviço afim); decisão do cliente registrada por escrito

Taglines de apoio

Marca	Frase (proposta)	Selo
Oceanos	Da oportunidade à operação. *From opportunity to operation.*	C · Proposta
Oceanos Shipping Agency	Mão firme em cada escala. *A steady hand at every port call.*	C · Proposta
Oceanos Solutions	Inteligência antes do investimento. *Intelligence before investment.*	C · Proposta
Oceanos Events Global Bridge	Encontro com próximo passo. *Meetings with a next step.* (a revisar por falante nativo)	C · Proposta

Cada frase tem um dono: não use a frase de uma frente em peça de outra. Todas a validar com o cliente e a conferir no INPI antes de uso em campanha.

Conceito criativo · Estratégia

05 Um território, dois descartes

Três caminhos explorados para as peças; um escolhido. O território comum do ecossistema é a carta náutica (ver o capítulo Carta náutica no manual visual).

Território escolhido

Território: rede de nós e linhas na carta náutica

C · Proposta

Dentro da carta náutica comum às quatro marcas (coordenadas, rotas, horizonte e as ondas da base das logos), o elemento próprio da Oceanos Events Global Bridge é a rede de nós e linhas do globo da logo: pontos (pessoas, cidades, empresas) ligados por linhas douradas finas sobre grafite ou névoa. Agenda, credencial e relatório entram como peças de design. Sem projeto real, foto só produzida com modelos autorizados, ou ilustração, sem sugerir evento já realizado.

Por quê: segue o território comum definido pela marca-mãe e usa o elemento que a logo da frente já tem, o globo em rede sobre ondas (E08), sem repetir o das outras frentes; ler a rede como ponte é interpretação nossa; a regra de foto evita sugerir um histórico que a frente não tem (E04)

E04 E08

Territórios descartados

Descartado: palco e plateia

C · Proposta

Palco iluminado, plateia, confete e taça de espumante. Descartado.

Por quê: é a imagem padrão de evento e vende espetáculo, não reunião; conflita com a personalidade discreta e com a ideia central

Descartado: cartão-postal

C · Proposta

Monumentos, aviões, bandeiras e globo terrestre realista. Descartado.

Por quê: é o clichê da viagem de negócios: aproxima a frente de agência de turismo, que tem cadastro próprio (“Missões e viagens”), e esconde o encontro entre pessoas

Princípios de design

Carta náutica

O território comum: ondas, horizonte, coordenadas e rotas; conteúdo acima da linha, ondas abaixo. Cada frente soma um elemento próprio.

Um destaque

Uma área de cor forte por peça; o resto respira em névoa.

Letreiro é desenho

Nico Moji só em destaque curto; o nome da marca sempre do arquivo.

Calma

Movimento de maré, sem urgência fabricada.

Voz e tom · Diretrizes

06 Consultiva, estratégica, internacional

Como a Events Global Bridge fala

Comece pelo objetivo de quem lê. Explique o porquê. Termine com o próximo passo.

Tom definido pelo Kadu na entrevista: consultivo e estratégico, internacional e sofisticado.

Princípios

Princípios

D · Derivado

Comece pelo objetivo do encontro. Diga com quem, quando e para quê. Prometa formato e entrega, nunca resultado de negócio. Escreva em português e inglês com o mesmo conteúdo e sem traduzir o nome; os dois idiomas são hipótese do projeto E28 .

Por quê: o tom definido na entrevista do projeto, consultivo e estratégico e internacional e sofisticado, a validar com a direção da Oceanos (E07), aplicado às entregas-modelo (E02); “nunca resultado” porque não há eventos executados para provar (E04) E02 E04 E07

Diga e evite

Diga e evite

D · Derivado

Diga “agenda de reuniões com compradores do perfil que você definiu”. Evite “networking exclusivo” e “conexões de alto nível”. Diga “relatório com contatos e próximos passos em [X] dias” (só com prazo confirmado). Evite “garantia de negócios”. Número só com fonte e data. Diga “missão empresarial” e “rodada de negócios” (em inglês, “business mission” e “B2B meetings”). Evite citar ApexBrasil, câmara ou feira como parceira sem acordo escrito. Reunião cancelada: avise antes, ofereça outro horário ou contato e registre no relatório.

Por quê: pares tirados da linguagem da categoria, que vende rede, imersão e networking exclusivo (E11, E12, E13, E31), para não soar como os concorrentes; a ApexBrasil tem oferta própria de conexão (E16), e sugerir parceria sem acordo confunde o cliente E11 E12 E13 E16 E31

Casa de mensagens

Casa de mensagens

D · Derivado

Mensagem principal: encontros de negócios com objetivo, agenda e próximo passo. Pilares: objetivo e público definidos antes do evento E02 ; agenda de reuniões casada pelo interesse dos dois lados E02 ; relatório de oportunidades que pode virar projeto com a Oceanos Solutions E03 .

Por quê: a mensagem principal sai da ideia central; os três pilares são o que o briefing descreve e o cliente pode mostrar com modelos de entrega (“Provas que sustentam”)

Manifesto

Manifesto

C · Proposta

Muito evento de negócios termina no último café. Os cartões ficam na mesa, a conversa esfria e ninguém sabe o que fazer com ela. A Oceanos Events Global Bridge começa pelo fim: o que você quer levar de volta. Define com quem vale falar, monta a agenda, aproxima quem tem interesse dos dois lados e registra cada contato. Depois do encontro, entrega por escrito o que ficou e o próximo passo. Se o próximo passo for trabalho comercial, a oportunidade pode seguir com a Oceanos Solutions. No Brasil ou no exterior, o encontro é a ponte.

Por quê: texto curto para a página da frente e para apresentações; usa só o escopo do briefing e promessas que dependem da própria Oceanos cumprir; publicar só depois de confirmadas as práticas de “Valores” e “Provas que sustentam”

Descrições prontas

Descrição curta

Oceanos Events Global Bridge: eventos e conexões de negócio.

Descrição média

Oceanos Events Global Bridge. Encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e feiras, no Brasil e no exterior.

Descrição longa

Oceanos Events Global Bridge. Encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e feiras, no Brasil e no exterior. Parte do ecossistema Oceanos, que articula inteligência de mercado, desenvolvimento de negócios, atuação marítima e conexões empresariais para aproximar empresas de oportunidades no Brasil e no exterior.

Montadas só com dados do briefing (fato). Revise quando a plataforma for validada.

Situações difíceis

Pedido fora do escopo

“Essa demanda não é da nossa frente, mas sabemos quem resolve. Se quiser, apresentamos a frente certa do ecossistema Oceanos.”

Dado que ainda não temos

“Ainda não temos esse número com segurança. Preferimos levantar e te mandar com a fonte.”

Pergunta jurídica ou aduaneira

“Isso precisa da análise de um profissional habilitado. Agendamos a conversa com quem responde por esse tema.”

Atraso

“O prazo combinado mudou por [motivo]. A nova previsão é [data]. Seguimos acompanhando e avisamos qualquer mudança.”

Banco de títulos

Rodada de negócios Brasil e exterior

Missão empresarial: agenda e reuniões

Quem sua empresa precisa conhecer?

Do diagnóstico à negociação, uma conversa só.

Brasil e exterior, com a mesma frente.

O próximo passo, por escrito.

Conexões que viram agenda.

Exemplos de estrutura (proposta). Nenhum título promete resultado, prazo ou número.

Glossário

Termo	Como usar
Oceanos	A marca-mãe. Nunca “a Oceano” nem “Oceanos Group”.
Frente	Cada uma das três marcas operacionais do ecossistema.
Oceanos Insight	Ferramenta da Oceanos Solutions; sem logo nem cor própria. Nunca “Insight” sozinho.
Events Global Bridge	Depois da primeira menção, “a Events Global Bridge”. Nunca “Global Bridge” sozinho nem “Oceanos Events”.
Hub	Termo interno. No texto público, escreva Oceanos.
Cliente	A empresa atendida; evite “parceiro” quando for relação comercial.

Regras de comunicação do setor

Resumo das normas do capítulo Contexto e normas aplicadas ao texto:

Jurídico e aduaneiro: informar sem prometer; revisão profissional antes de publicar.

Sem superlativo sem fonte (líder, maior, único, nº 1).

Dados oficiais só da constante única do manual; o que falta fica [A CONFIRMAR].

Acessibilidade e idiomas · Diretrizes

07 Para todo mundo ler

Checklist por peça

Antes de publicar	Como conferir
Contraste	Texto sobre fundo com 4,5:1 ou mais, nos dois temas
Texto alternativo	Descreve o que a imagem mostra, não só o tipo
Legenda	Todo vídeo com fala ou texto tem legenda
Botão	Diz o que acontece: “Falar com a equipe”
Contato	E-mail e telefone em texto, não só dentro da imagem

Contraste e movimento

Contraste

Os laranjas da Shipping Agency e os dourados da Events Global Bridge não passam 4,5:1 como texto no claro: use as adições de contraste (capítulo Cores, no manual visual).

Movimento

Toda animação tem pausa e respeita “reduzir movimento” do sistema. Nada pisca mais de três vezes por segundo.

Texto alternativo

Bom

“Duas pessoas conversam numa mesa de reunião, com um notebook aberto e documentos.”

Ruim

“Foto de reunião.”

Linguagem inclusiva

Trate por você e fale como nós. Sem gênero quando der (“quem participa”, “a equipe”). Jargão técnico (draft, arqueação, compliance) explicado na primeira vez.

Outros idiomas

Idiomas de comunicação: português e inglês (hipótese a validar). Nomes das marcas ficam em inglês, como nos logos. Peça em inglês revisada por nativo antes de publicar.

08 Da pasta para o mercado

Plano por fases

Quando	O que fazer	Status
Semana 1	Confirmar dados oficiais (razão social, CNPJ, contatos) e o símbolo das horizontais da Solutions.	a fazer
Semanas 2 a 4	Aplicar a marca nos perfis, na assinatura de e-mail e nos modelos de apresentação; publicar o manual no endereço definitivo.	a fazer
Mês 2	Cartões de visita, papelaria e materiais de evento; site institucional com as 4 marcas (etapa separada).	a fazer
Mês 3	Revisar o manual com o que a estratégia validada e o uso real mostrarem.	a fazer

Convivência com material antigo

Nome antigo	Nome novo
Hub Oceanos (termo do briefing)	Oceanos
Agência marítima (nome anterior)	Oceanos Shipping Agency
Frente de soluções (nome anterior)	Oceanos Solutions
Frente de eventos (nome anterior)	Oceanos Events Global Bridge

Peças com nomes, cores ou imagens do período anterior saem de circulação em até 30 dias depois da aprovação deste manual. Até lá, não misture marca antiga e nova na mesma peça.

Kit para fornecedores

- **Mande o link** deste manual, nunca um arquivo solto de mensagem.
- **Gráfica:** SVG do logo, tabela de produção e pedido de prova de cor.
- **Agência ou designer:** kit da marca e o prompt para IA.
- **Peça a prova** antes da tiragem e confira com o capítulo Cores.

Papéis e aprovação

Decisão	Faz	Aprova	Consultado	Informado
Nova peça de comunicação	Designer	Direção da Oceanos	Responsável da frente	Equipe
Mudança no manual	Designer	Direção da Oceanos	Responsáveis das 4 frentes	Fornecedores
Texto jurídico, aduaneiro ou de preço	Responsável da frente	Direção da Oceanos	Advogado	Equipe
Produção gráfica	Fornecedor	Designer	Direção da Oceanos	—

Fluxo: pedido → rascunho do designer → aprovação da direção → produção → conferência com o manual.

Treinamento

Equipe das frentes
20 minutos: qual versão do logo usar em cada fundo, assinatura de e-mail e modelos de apresentação.

Quem escreve para a marca
Voz e tom, descrições prontas e os cuidados com textos jurídicos e aduaneiros.

Fornecedores
Link do manual, mais usados e tabela de produção gráfica.

Perguntas frequentes

Posso mudar a cor do logo para combinar com a peça? –

Não. Escolha a versão pelo fundo: colorida, positiva, negativa, preta ou branca.

O fornecedor pediu o logo em alta. Qual mando? –

O SVG da pasta 03_LOGOS ou o link deste manual. O PDF em CMYK para gráfica entra no kit completo.

Posso digitar o nome na Nico Moji em vez de usar o arquivo? –

Não. O letreiro é desenho fixo; use sempre o arquivo do logo.

Qual marca uso numa peça que fala das quatro frentes? –

A Oceanos (marca-mãe). As frentes aparecem como nomes, com seus símbolos, nunca como logos lado a lado do mesmo tamanho.

Posso pedir uma imagem à IA com o logo? –

Peça a imagem sem logo e aplique o arquivo oficial depois. O prompt da marca já orienta isso.

Medição e linha de base

Linha de base

C · Proposta

Não há dado de partida: a frente não tem eventos registrados E04 . No primeiro projeto, medir por participante: reuniões agendadas e realizadas, relatório entregue no prazo combinado, contatos qualificados registrados e quantos viraram conversa com a Oceanos Solutions em até 90 dias (prazo provisório). Só então fixar metas.

Por quê: meta provisória até existir linha de base; os indicadores seguem as entregas-modelo (E02) e o ciclo inicial da proposta-modelo da Solutions (E05) E02 E05

Satisfação e autorização

C · Proposta

Termo de imagem e de dados assinado no credenciamento, antes de qualquer foto ou vídeo. Ao fim de cada projeto, pesquisa curta com os dois lados da mesa (a reunião valeu? com quem quer continuar?) e pedido de autorização escrita para citar o projeto como case. Meta de satisfação e de casos publicáveis só depois do primeiro projeto.

Por quê: sem eventos realizados não há como medir reputação, então a meta é provisória; o termo vem no credenciamento porque a indenização por imagem com fim comercial sem autorização independe de prova de prejuízo (E21) e porque o parecer de conformidade o lista entre os avisos obrigatórios E21

Direitos e licenças

Item	Situação
Logotipos e símbolos	Arquivos entregues pelo Kadu; titularidade e cessão de direitos a formalizar
Fontes	Nico Moji e Outfit, SIL Open Font License 1.1
Ícones, carta náutica e ilustrações	Desenho próprio para o ecossistema
Animações e som	Criados a partir dos logos para este manual; o som é esboço
Fotografias	Ainda não existem; o ensaio precisa de autorização de imagem

Processo e fora do escopo

Processo

Toda mudança passa pelo designer, sobe a versão do manual e entra no histórico.

Fora do escopo

Site institucional, calendário de conteúdo, ensaio fotográfico, versão final do som e registro no INPI. Estão no checklist mestre como “a fazer”.

09 Como esta página foi feita

Como esta página foi feita

Pesquisa de nível padrao, atualizada em 2026-10-30: briefing, sites de referência, concorrentes nomeados e normas do setor. 44 blocos: 6 fato, 8 pesquisa, 8 derivado, 9 hipótese, 13 proposta. O texto foi montado pela skill de estratégia e passa por revisão cética antes da publicação final.

Como ler os selos

F · Fato dado do próprio cliente ou do briefing.

P · Pesquisa fonte externa, com link e data.

D · Derivado conclusão tirada das fontes indicadas.

H · Hipótese hipótese, com plano para validar.

C · Proposta escolha de marca, com o motivo.

Evidências

E01 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · seção 4, frente de eventos: propósito e escopo) · link · acessado em 30/10/2026
Literal: 'Propósito: reunir empresas, instituições, compradores e parceiros em ambientes estruturados para troca de conhecimento, visibilidade e desenvolvimento de negócios, no Brasil e no exterior.' e 'Seu escopo de referência compreende encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e participação em feiras, conforme o objetivo de cada projeto.' · confiança alta

E02 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · seção 4: função técnica e entregas) · acessado em 30/10/2026
Literal: 'Função técnica: definir público e objetivos, organizar conteúdo e agendas, aproximar participantes com interesses compatíveis e registrar oportunidades para acompanhamento posterior. No âmbito nacional, favorece articulação setorial e acesso a parceiros; no internacional, aproxima empresas de mercados, compradores e redes locais.' e 'Entregas de referência: programação, agenda de reuniões, registro de contatos qualificados e relatório de oportunidades e próximos passos.' · confiança alta

E03 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · seção 4, papel no ecossistema, e Lógica de funcionamento conjunto) · acessado em 30/10/2026
Papel: 'criar conexões que possam evoluir para projetos conduzidos por Soluções Integradas'. Fluxo: Oceanos (entrada; 'Hub' no briefing) → identificação da demanda → inteligência e estruturação comercial → conexões e negociação → coordenação operacional, quando necessária; 'um evento pode originar um projeto internacional' e 'uma análise de mercado pode orientar a participação em uma missão' · confiança alta

E04 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · nota de contexto, fim da página) · acessado em 30/10/2026
Literal: 'O detalhamento de [a frente de eventos] constitui um enquadramento técnico de referência, sem pressupor portfólio, cobertura ou eventos já executados.' · confiança alta

E05 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · seção 3, Oceanos Solutions: eixos, modelo de execução e papel no ecossistema) · acessado em 30/10/2026
Eixo 'Representação, reuniões e parcerias': representação institucional em feiras, congressos, fóruns, missões e encontros; prospecção, contato, qualificação, confirmação e acompanhamento de reuniões. Nos eventos, a Solutions 'pode representar a empresa e trabalhar as oportunidades geradas'. 'A proposta prevê um ciclo inicial de 90 dias, renovável mediante acordo' e 'Esse prazo caracteriza a proposta de referência; o escopo de cada contratação orienta sua aplicação.' · confiança alta

E06 F projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · tabela das frentes) · acessado em 30/10/2026
Nomes do período anterior: 'Eventos Expanc' (rota oceanostech.services/globalbridge), 'Oceanos Solutions — Soluções Integradas' e 'Agência Marítima — Oceanos Tech Services' · confiança alta

E07 F projeto/entrevista.md (tabela de perguntas) e projeto/contexto-cliente.md (aviso do Kadu), 30/10/2026 · acessado em 30/10/2026
Respostas do Kadu, designer do projeto, na entrevista: tom 'Consultiva e estratégica' + 'Internacional e sofisticada'. Aviso do Kadu: termos, cores e imagens do Notion são do período anterior à marca nova; vale o conteúdo, nomes e identidade vêm da pasta de logos · confiança alta

E08 F projeto/design-system/tokens.json (cores e tipografia extraídas dos SVGs oficiais) · acessado em 30/10/2026
Símbolo: globo em rede sobre ondas, em degradê dourado #B48D00, #BE9500, #FDD74E, #FFE587; descritor EVENTS GLOBAL BRIDGE em Outfit fina; letreiro OCEANOS em Nico Moji, comum às quatro marcas; neutros grafite #1F1F1F e névoa #F1F1F1; os dourados não passam 4,5:1 sobre fundo claro · confiança alta

E09 F Site atual da Oceanos (oceanostech.services/pt), página inicial · link · acessado em 30/10/2026
Nenhuma menção a eventos, fóruns, rodadas, missões, feiras ou Global Bridge; manchete 'Expansão internacional guiada por inteligência'; menu Home, Expansão, Cockpit e Contato; idiomas PT, IN, FR e ZH; exibe '99% de precisão' em leads e uma faixa com cinco nomes de empresas sem dizer a relação · confiança alta

E10 F Rota da frente de eventos no site atual da Oceanos (oceanostech.services/globalbridge) · link · acessado em 30/10/2026
A página não abriu (erro do lado do site) na consulta de 30/10/2026; o Notion já registrava 404 nessa rota · confiança alta

E11 P LIDE (Grupo de Líderes Empresariais), página inicial · link · acessado em 30/10/2026
Organização de líderes empresariais com filiação ('Junte-se agora ao LIDE'); oferece rede de líderes, conferências exclusivas e exposição de marca para clientes B2B; agenda com seminário em São Paulo, Brasília Summit em 11/11/2026 e conferência em Nova York; declara mais de 2 mil empresas, 4 mil líderes, 22 países e 25 anos; site em português e inglês; WhatsApp, LinkedIn e Instagram · confiança media

E12 P StartSe, artigo '2025: o ano em que mais de mil líderes brasileiros visitaram as capitais globais de inovação com a StartSe' · link · acessado em 30/10/2026
Artigo de 21/10/2025: em 2025, até a data do artigo, declara 1.116 líderes, executivos e empresários em 39 imersões internacionais (19 no Vale do Silício, 15 na China), com visitas a empresas, encontros e feiras como WAIC, World Robot Conference e Canton Fair; 'Aprendizado real, com quem faz — não com quem fala'; calendário 2026 aberto · confiança media

E13 P Mercado&Consumo (veículo do grupo Gouvêa Ecosystem), 'Gouvêa promove delegação NRF Asia Pacific 2024 para Singapura e Coreia do Sul' · link · acessado em 30/10/2026
Gouvêa Experience e Gouvêa Trade Missions 360 levaram delegação de varejo e consumo à NRF Asia Pacific: 10 dias entre Coreia do Sul e Singapura, curadoria de especialistas na feira e em visitas técnicas, sessões de conteúdo, networking exclusivo dos participantes e tradução simultânea fora da NRF; preço não publicado · confiança media

E14 P O Hoje, 'Rio Verde sedia pela segunda vez um dos principais fóruns de logística e infraestrutura do Brasil' · link · acessado em 30/10/2026
O Grupo Brasil Export realizou o Centro-Oeste Export 2026 em Rio Verde (GO), em 23 e 24/07/2026: painel oficial com autoridades nacionais, estaduais e municipais, debates sobre políticas públicas, infraestrutura, armazenagem, hidrovias e investimento e visitas técnicas a terminais logísticos; o texto não fala em rodada de negócios · confiança media

E15 P Intermodal South America (Informa Markets), notícia oficial 'Intermodal 2026 projects the future of logistics and infrastructure on the global stage' · link · acessado em 30/10/2026
30ª edição de 14 a 16/04/2026 no Distrito Anhembi (SP); carga, intralogística e comércio exterior; congresso internacional com tradução simultânea e 'Intermodal Meetups' de networking temático conforme o ingresso; ingresso de visitante R$ 150; descreve-se como 'an international hub for business, networking, and specialized content'; a página não cita rodada de negócios nem compradores internacionais · confiança alta

E16 P ApexBrasil, página Soluções · link · acessado em 30/10/2026
Três eixos: Conhecimento, Capacitação e Conexão; no eixo Conexão: Feiras e Exposições, Missões e Fóruns, Encontros de Negócios, Oportunidades de Negócios, Operações Internacionais e Promoção Setorial Customizada; 'Conecte-se com compradores, parceiros e investidores'; a página não informa se há cobrança · confiança alta

E17 P Sebrae RS, Condições de participação · Imersão Canton Fair 2026 (PDF) · link · acessado em 30/10/2026
Para micro e pequenas empresas da indústria e do comércio com sede no RS; inclui aéreo, hotel, traslados, seguro viagem, preparação, visitas estruturadas com tradução (4 dias na Canton Fair e 3 em Yiwu), visitas técnicas em Xangai, networking e apoio pós-feira à importação; a empresa paga 70% do pacote e o Sebrae RS subsidia 30%; acompanhamento e avaliação de resultados em evento próprio · confiança alta

E18 P Agência Gov (via MDIC), 'Brasil chega a 29.818 empresas exportadoras, maior número da série histórica' · link · acessado em 30/10/2026
29.818 empresas exportadoras em 2025, recorde da série iniciada em 2008, 971 a mais que em 2024 (+3,4%); micro, pequenas e MEI somam 11.822 exportadoras, 390 delas estreantes em 2025; fonte: Relatório Anual de Comércio Exterior por Porte de Empresas (MDIC) · confiança alta

E19 P Lefosse Advogados, alerta 'Transferência internacional de dados: prazo para adoção das cláusulas-padrão da ANPD se encerra em 23 de agosto' · link · acessado em 30/10/2026
A Resolução CD/ANPD nº 19/2024 aprovou o Regulamento de Transferência Internacional de Dados e as cláusulas-padrão contratuais, com base nos arts. 33 e seguintes da LGPD; o prazo para incorporar as cláusulas aos contratos terminou em 23/08/2025; cláusulas específicas e normas corporativas globais dependem de aprovação da ANPD · confiança media

E20 P Legismap, 'ANPD lança guia orientativo sobre legítimo interesse' · link · acessado em 30/10/2026
A ANPD lançou em 02/02/2024 o guia sobre legítimo interesse (LGPD art. 7º, IX), com teste em três fases: finalidade, necessidade, balanceamento e salvaguardas; 'A hipótese não se aplica aos dados pessoais sensíveis' · confiança media

E21 P Superior Tribunal de Justiça, Súmula 403 (Arquivo Cidadão do STJ) · link · acessado em 30/10/2026
'Independe de prova do prejuízo a indenização pela publicação não autorizada de imagem de pessoa com fins econômicos ou comerciais'; DJe 24/11/2009 · confiança alta

E22 P Agência Estadual de Notícias do Paraná, cartilha do Cadastur (programa do Ministério do Turismo) · link · acessado em 30/10/2026
Cadastur é o cadastro gratuito do Ministério do Turismo (Lei 11.771/2008); no cadastro obrigatório estão organizadora de eventos e agência de turismo (inclusive organizadoras de excursões); organizadora de eventos é a empresa cujo objeto é gestão, planejamento, organização, promoção, coordenação, produção e assessoria de eventos; validade de 2 anos para pessoa jurídica · confiança alta

E23 P Melhores Destinos, 'ETIAS deve entrar em vigor apenas em 2027' · link · acessado em 30/10/2026
O ETIAS, autorização eletrônica que brasileiros vão precisar para entrar no espaço Schengen, era esperado no último trimestre de 2026 e pode ficar para 2027 por problemas na implantação do EES; a UE ainda deve discutir novo cronograma; taxa de €20 · confiança media

E24 P B2USA, hotsite 'Global Bridge' · link · acessado em 30/10/2026
'Global Bridge' é o nome comercial da Global Bridge Neg. Internacionais, de Caxias do Sul (RS): começou como assessoria de internacionalização para pequenas e médias empresas e hoje opera como trading exportadora (autopeças para veículos pesados, alimentos e bebidas); fundada em 2016, embora o cabeçalho diga 'Since 2020' · confiança media

E25 P ConnectAmericas, perfil 'Global Bridge Negócios Internacionais' · link · acessado em 30/10/2026
Empresa brasileira com perfil verificado, criada em 2016, que atua como equipe de exportação das fábricas que representa; declara afiliações a Apex-Brasil e CIC; o perfil não menciona eventos · confiança media

E26 P busca sem resultado: critérios de escolha e preço de missões privadas; fontes oficiais indisponíveis · acessado em 30/10/2026
Não encontrei pesquisa pública sobre o que leva empresas a escolher um organizador de missão ou rodada, nem preço publicado de missão privada nas páginas lidas (StartSe, Gouvêa, câmara Brasil-Canadá). Não abriram: texto da LGPD no Planalto (lido na Câmara, E30), site oficial do ETIAS, página Board New York da StartSe, guia de feiras da Guelcos e edital do Sebrae DF (Canton Fair e Yiwu). Não confirmei edição internacional do Brasil Export (a página do Portugal Export Fórum não cita o organizador) · confiança baixa

E27 P Portugal Global (portal da AICEP), notícia 'Missão empresarial multissetorial ao Brasil' · link · acessado em 30/10/2026
A Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa organiza missão a São Paulo em setembro de 2026 (inscrições até 13/08), com setores como tecnologia, saúde, automotivo, logística, economia azul e energia; programa personalizado com pelo menos cinco reuniões de negócios presenciais com importadores, distribuidores, parceiros e clientes, casadas com o perfil e os objetivos de cada participante; não diz quem monta a agenda no Brasil nem o custo · confiança alta

E28 F projeto/entrevista.md (seção 'Decisões sem pergunta', registro do projeto) · acessado em 30/10/2026
Decisões sem pergunta (padrão do plugin ou do briefing): 'Events = "Oceanos Events Global Bridge"; nomes antigos fora (aviso do Kadu sobre o Notion)'; 'Oceanos Insight sem marca própria'; 'Idiomas: português e inglês como hipótese' · confiança media

E29 P gov.br, serviço 'Cadastrar prestadora de serviço turístico' (Cadastur, Ministério do Turismo) · link · acessado em 30/10/2026
Cadastro obrigatório para 'Meios de Hospedagem, Agências de Turismo, Transportadoras Turísticas, Organizadoras de Eventos', parques temáticos, acampamentos e guias MEI; base: Lei 11.771/2008 e Portaria MTur nº 38/2021; 'Este serviço é gratuito'; válido por 2 anos; página modificada em 15/12/2025 · confiança alta

E30 P Câmara dos Deputados, Legislação Informatizada · Lei 13.709/2018 (LGPD), norma atualizada · link · acessado em 30/10/2026
Art. 5º, II: dado sensível inclui 'convicção religiosa', 'dado referente à saúde' e 'dado genético ou biométrico'; art. 9º: informações 'de forma clara, adequada e ostensiva'; art. 10, §2º: 'medidas para garantir a transparência do tratamento' no legítimo interesse; art. 18, §2º: direito de oposição; art. 33: transferência internacional só 'nos seguintes casos', entre eles 'cláusulas-padrão contratuais' (II, b); art. 41: controlador indica encarregado · confiança alta

E31 P Brazil-Canada Chamber of Commerce, página 'Canada-Brazil Mission - South Summit 2026' · link · acessado em 30/10/2026
Missão que 'connects Canadian companies directly with Brazil's fast-growing innovation ecosystem' no South Summit, Porto Alegre, 25 a 27/03/2026: 'targeted matchmaking sessions', networking exclusivo, casa do Canadá na feira, visitas acompanhadas, sessões técnicas e 'strategic debrief'; preço e exigência de filiação não aparecem · confiança media

O que ainda precisa de validação

Com a direção da Oceanos (uma conversa de 45 minutos)

· Nome: confirmar Oceanos Events Global Bridge (hoje é decisão por padrão do projeto) e a origem de "Global Bridge"; decidir, depois da busca no INPI, se segue com o nome (au-7, ar-3).

· Tom: validar "consultivo e estratégico + internacional e sofisticado", definido na entrevista com o designer (pl-5, vo-1).

· Razão social, CNPJ de cada frente, contatos, domínio e página da frente; a rota /globalbridge não abre. Se as frentes forem CNPJs diferentes, a passagem para a Solutions é compartilhamento de dados (au-4, au-7, ar-5).

· Existe evento, missão ou rodada já feito, mesmo com o nome antigo, que possa ser citado com autorização? (au-3, pl-7)

· Lado comprador: como a Oceanos chega a compradores e parceiros e colhe o interesse declarado dos dois lados (pl-1, pl-4).

· Quais comportamentos de pl-4 já são prática; se existem modelos de agenda, registro de contato e relatório (pl-7); prazo de entrega do relatório (o [X] de vo-2).

· Fronteira com a Oceanos Solutions: quem vende o quê em feiras e missões e quem aprova a passagem de uma oportunidade (ar-4, ar-5).

· Cadastur como organizadora de eventos, com o número nos materiais; se vender aéreo e hotel, cadastro como agência ou parceria com agência cadastrada (ct-3).

· Idiomas oficiais (hipótese: português e inglês) e revisão do inglês por falante nativo ("Meetings with a next step.") (pl-6, vo-1).

· Aviso de privacidade real (finalidade, controlador, encarregado): segundo o parecer de conformidade, o link do site hoje aponta para example.com. Termo de imagem e de dados no credenciamento, aviso à contraparte e canal de oposição para quem aparece no relatório (ct-2, ar-5, me-2).

Entrevistas (hipóteses de público)

· Qual foi a última feira, missão ou rodada de que a empresa participou? Por que foi?

· Como foi a preparação? Quem definiu com quem vocês iam falar?

· Quantas reuniões aconteceram e quantas valeram o tempo?

· O que aconteceu com os contatos 30 dias depois?

· Quanto pagaram e o que estava incluído?

· O que faria vocês voltarem com o mesmo organizador?

Medir no primeiro projeto

· Por participante: reuniões agendadas e realizadas, relatório entregue no prazo, contatos qualificados registrados, conversas abertas com a Oceanos Solutions em até 90 dias (prazo provisório) (me-1).

· Pesquisa curta com os dois lados da mesa e autorização escrita para citar o projeto como case (me-2).

Profissionais

· Proteção de dados: base legal do credenciamento, do registro de contatos (inclui a contraparte) e da passagem entre frentes; dado sensível no credenciamento (restrição alimentar, acessibilidade, biometria); aviso de privacidade e canal de oposição; cláusulas-padrão integrais da Resolução CD/ANPD 19/2024 e documento público sobre transferência internacional, se houver; termo de imagem (Súmula 403 do STJ) (ct-2, ar-5).

· Turismo: Cadastur como organizadora de eventos e, se vender pacote, como agência de turismo (Lei 11.771/2008, Portaria MTur 38/2021) (ct-3).

· Propriedade intelectual: busca de anterioridade no INPI do nome completo e da ideia central antes do lançamento público; risco de confusão com "Global Bridge Negócios Internacionais", de Caxias do Sul (os dois perfis consultados parecem ser a mesma empresa); classes a definir com o profissional (ar-3).

· Antes de cada missão: requisitos de entrada do país de destino na data da viagem, em fonte oficial (ETIAS no espaço Schengen) (ct-3).

· Falante nativo de inglês: ideia central e textos em inglês (pl-6).

PROJETO Manual da marca Oceanos Events Global Bridge	FOLHA Estratégia e diretrizes	CAPÍTULOS 09 folhas	REVISÃO v1.0
DATA 30/10/2026	ESCALA 1:1 · tela	DESENHO Kadu Veronez	SISTEMA Carta náutica · Zuik