

Voz e tom · Diretrizes



Consultiva, estratégica, internacional

Como a Solutions 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

Mostre o mercado antes de recomendar. Dê a fonte de cada número. Feche com o próximo passo e a data. Prometa processo, não resultado. Em português, trate por você; em inglês, “you”; fale como nós. Sigla só depois do nome por extenso. Tom consultivo e estratégico, internacional e sofisticado, definido na entrevista do projeto; validar com a direção da Oceanos E05 . Idiomas: português e inglês, por decisão padrão do projeto, até o cliente confirmar E29 .

Por quê: derivados do tom definido na entrevista e da regra de comprovação do CONAR; o site atual já fala em processo, o que facilita E07 E24

Diga e evite

Diga e evite

D · Derivado

Diga “em 90 dias mapeamos o mercado, qualificamos contatos e buscamos reuniões; toda semana você vê quantas aconteceram”. Evite “99% de precisão” e “compradores garantidos”. Sobre o jurídico, diga só o texto que o advogado do cliente aprovar (quem presta, inscrição na OAB, publicidade separada) E28 ; evite prometer resultado em contrato ou disputa. Diga “dados de [fontes listadas], com base legal registrada; para sair da lista, responda ‘sair’”. Evite “dezenas de bases”. Say “you see the numbers every week”; avoid “guaranteed buyers”.

Por quê: pares tirados do que o site atual e as plataformas dizem (“Speedio”) e das regras de “Promessa de resultado”, “Assessoria jurídica comercial” e “Dados de leads e transferência internacional”; a frase sobre o jurídico fica com o advogado do cliente, por decisão do cliente E08 E13 E20 E24 E32

Casa de mensagens

Casa de mensagens

D · Derivado

Mensagem principal: entrar em outro mercado com informação na mão e gente na mesa (tagline: “Inteligência antes do investimento.”). Pilares: leitura de mercado, com diagnóstico e Oceanos Insight E02 E07 ; execução comercial, com prospecção, reuniões, feiras, missões e parceiros E01 ; ritmo visível, com ciclo de 90 dias, reunião semanal e relatório de leads, oportunidades, reuniões e negociações E03 .

Por quê: a mensagem principal sai do posicionamento; os três pilares são o que a proposta-modelo já inclui e pode mostrar no relatório

Manifesto

C · Proposta

Vender em outro país começa antes da primeira viagem. Começa por saber se há demanda, quem compra, quem distribui e que requisitos e certificações o produto precisa ter. A Oceanos Solutions faz essa leitura, busca as empresas certas e trabalha para colocar você na mesa com elas. Toda semana, você vê o que foi feito e o que vem a seguir. Em 90 dias, decidimos juntos se o mercado merece o próximo passo.

Por quê: texto curto para a página da Solutions e para apresentações; usa só a oferta descrita no briefing e promessas que dependem da própria Solutions cumprir

E01E03

Descrições prontas

Descrição curta

Oceanos Solutions: implantação comercial internacional.

Descrição média

Oceanos Solutions. Estratégia, inteligência de mercado, prospecção e representação para empresas que expandem para o exterior ou entram no Brasil.

Descrição longa

Oceanos Solutions. Estratégia, inteligência de mercado, prospecção e representação para empresas que expandem para o exterior ou entram no Brasil. 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

Do diagnóstico à primeira reunião no exterior

Implantação comercial em ciclos de 90 dias

Seu produto está pronto para outro mercado?

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].