

# Por que a Oceanos 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, 9 derivado, 8 hipótese, 13 proposta · pesquisa de nível padrao, atualizada em 2026-10-30.

[← Voltar ao manual visual](#)

|                                |                                |                            |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| 01<br>Plataforma de marca      | 02<br>Diagnóstico e público    | 03<br>Contexto e normas    |
| 04<br>Arquitetura e nome       | 05<br>Conceito criativo        | 06<br>Voz e tom            |
| 07<br>Acessibilidade e idiomas | 08<br>Implantação e governança | 09<br>Fontes e metodologia |

Plataforma de marca · Estratégia

A base de cada decisão

## Posicionamento

Posicionamento

H · Hipótese

Proposto: para empresas que querem fazer negócio entre o Brasil e outros mercados, a Oceanos é o ecossistema que leva a oportunidade da análise à operação: estudo de mercado e venda (Oceanos Solutions), encontros de negócio (Oceanos Events Global Bridge) e coordenação operacional, quando houver (Oceanos Shipping Agency), atrás de uma porta só.

Por quê: ocupa a lacuna “Lacuna” com o que o briefing descreve (E01, E03): as frentes existem; a passagem entre elas e o atendimento da Shipping a exportadores ainda não foram confirmados

E01E03E28

## Ideia central

Ideia central

C · Proposta

A travessia inteira.

Por quê: resume o posicionamento em duas palavras e conversa com o nome e com as ondas comuns às marcas; serve de régua: se a peça não mostra de onde o cliente sai e para onde vai, não é Oceanos

Propósito

Propósito

C · Proposta

Aproximar empresas de oportunidades no Brasil e no exterior e ficar até a oportunidade virar negócio.

Por quê: parte da frase do próprio briefing (E01) e deixa explícito o acompanhamento, que separa a Oceanos de quem só informa ou só conecta (“Padrão da categoria”) E01

Proposta de valor

Proposta de valor

D · Derivado

Uma entrada para trabalhos que, entre os concorrentes consultados, não aparecem juntos sob uma marca: decidir se e como entrar num mercado, montar a venda, encontrar quem compra e coordenar a operação, quando houver. Pelo briefing, a Oceanos recebe a demanda e chama a frente certa E02 ; a proposta-base da Solutions prevê reunião semanal e relatório de leads, reuniões e negociações E26 , com dados do Oceanos Insight E05 .

Por quê: soma do que o briefing descreve para cada frente (E28) contra o padrão da categoria (“Padrão da categoria”); diante do gratuito da ApexBrasil, o que se paga é a execução junto com o cliente, não a orientação E28

Tagline

Tagline

C · Proposta

Da oportunidade à operação. Em inglês: From opportunity to operation.

Por quê: resume o fluxo do briefing (E03) em quatro palavras e funciona nas duas línguas; é a tagline só da marca-mãe, cada frente tem a sua (“Taglines de apoio”); as chamadas dos concorrentes falam de escala, facilidade, potencial ou alcance (E15, E17, E19, E38, E39); proposta sem teste com clientes, checar no INPI e em busca junto com “Proteção e nomes parecidos” E03

E15 E17 E19 E38 E39

Valores

Valores

H · Hipótese

Dado com fonte: toda recomendação diz de onde vem o número e de quando é. Continuidade: um responsável por cliente e passagem entre frentes com resumo escrito, dentro das regras de dados (“LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes”). Prestação de contas: relatório no ritmo combinado, com o que foi feito, o que abriu e o próximo passo. Habilitação: cada serviço com quem pode prestá-lo, como contrato com advogado e despacho com despachante registrado.

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

Personalidade

Personalidade

D · Derivado

É analítica, discreta e cosmopolita: fala com dado, sem alarde, e passa do português ao inglês sem perder a clareza. Não é vendedora, grandiloquente, técnica demais nem fria.

Por quê: tom definido na entrevista do projeto (E06), a validar com a direção da Oceanos; “discreta” corrige o site atual, que promete “99% de precisão” sem fonte (E10) E06 E10

Princípios de experiência

Princípios de experiência

C · Proposta

Dizer quem cuida e quando volta. Passar o cliente adiante com o histórico, depois de avisá-lo e com base legal definida (“LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes”). Mostrar o dado com a fonte. Fechar cada etapa com o próximo passo por escrito.

**Por quê:** traduz a ideia central nos três momentos de verdade levantados em “Momentos de verdade”, com a regra de dados de “LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes”

Provas que sustentam

Provas que sustentam

H · Hipótese

Passagem entre frentes com resumo escrito, responsável nomeado e aviso ao cliente (“LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes”); relatório periódico com leads, reuniões e negociações [E26](#) ; casos contados com autorização (empresa, mercado, o que aconteceu) no lugar dos cinco nomes sem contexto do site atual [E10](#) .

**Como validar:** confirmar com a direção se a passagem entre frentes já acontece, se o relatório é padrão e quais clientes autorizam contar um caso

Diagnóstico e público · Estratégia

O2

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 Oceanos é

F · Fato

Um ecossistema que junta inteligência de mercado, desenvolvimento de negócios, atuação marítima e conexões empresariais para aproximar empresas de oportunidades no Brasil e no exterior [E01](#) . No briefing, a marca-mãe é o Hub: apresenta as frentes e encaminha cada demanda para a frente certa [E02](#) .

Identidade nova

F · Fato

As quatro marcas dividem o letreiro OCEANOS e as ondas na base do símbolo; cada uma tem símbolo e cor próprios (azul, laranja, verde e dourado) sobre grafite e névoa. As frentes levam descritor em Outfit fina; a Oceanos, não [E07](#) .

O Hub hoje

F · Fato

O site oceanostech.services abre com “Expansão internacional guiada por inteligência. Transformada em negócios.”, mostra um painel de dados (commodities, logística e portos, viabilidade, leads, relatórios semanais) e chama para “Planejar minha expansão” e “Conhecer a plataforma” [E08](#) . As três frentes não aparecem e o rodapé assina “© Oceanos Tech Services” [E09](#) .

Duas casas sem ligação

F · Fato

A frente marítima tem site próprio, oceanosts.com, ainda com o nome Oceanos Tech Services e só em português [E13](#) . O Hub não cita nem liga para esse site [E09](#) . A rota shipping-agency do Hub não abriu em 30/10/2026, e o briefing já registrava erro nas rotas das três frentes [E14](#) .

Promessas sem prova

F · Fato

O site promete “99% de precisão” em leads qualificados sem dizer fonte nem método e mostra cinco nomes de empresas sem dizer se são clientes, parceiros ou exemplos [E10](#) . Nenhum dos cinco apareceu em busca pelo nome exato [E12](#) , o que não prova que não existam.

Cadastro e acabamento

F · Fato

Nem o Hub nem o site marítimo mostram razão social, CNPJ, endereço ou telefone [E09](#) [E13](#) . No Hub, o link de privacidade aponta para um endereço de teste (example.com), Instagram e LinkedIn levam às páginas iniciais das redes e, em inglês, o seletor mostra “IN” no lugar de “EN” [E11](#) . Se “Oceanos Tech Services” é também a razão social: a confirmar.

Preservar, transformar, evitar

Preservar, transformar, evitar

D · Derivado

Preservar: “Antes de investir, validamos onde existe oportunidade real” e o processo “Inteligência antes do investimento”, que passa a ser a tagline da Solutions [E08](#) ; o letreiro e as ondas comuns às quatro marcas [E07](#) . Transformar: o site de uma ferramenta em Hub que apresenta as três frentes e encaminha a demanda; o rodapé “© Oceanos Tech Services” na razão social confirmada; o link de privacidade de teste num aviso real; o domínio, que carrega o nome antigo, em decisão do cliente [E09](#) . Evitar: número sem fonte e nomes de empresas sem dizer a relação [E10](#) [E40](#) ; serviço jurídico sem dizer quem presta e sem a validação do advogado do cliente [E24](#) [E35](#) .

**Por quê:** o site já tem uma frase de método reconhecível e um processo em etapas; o que enfraquece é a ausência das frentes, a prova sem fonte, o aviso de privacidade de teste e o nome antigo no rodapé e no domínio

Concorrentes

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

| Concorrente           | O que mostra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Fonte                                      |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Comexport             | Trading de importação que se apresenta como a maior empresa de comércio exterior do Brasil. Vende integração logística, otimização fiscal, rastreamento, soluções financeiras e compliance; declara mais de 550 profissionais e 9.000 importações (site lido em 30/10/2026), em português, inglês e mandarim. Exportação, eventos e missões não aparecem na página lida <a href="#">E15</a> .                                                                                                                  | <a href="#">E15</a>                        |
| Logcomex              | Plataforma de dados de comércio exterior com IA para achar mercados, fornecedores e empresas, mais conta para câmbio e pagamentos e software para despachante. Anuncia o Comex Tech Forum para 01/09/2027, em São Paulo. Tom direto e promocional: “Comércio Exterior é mais fácil com a Logcomex” <a href="#">E17</a> .                                                                                                                                                                                       | <a href="#">E17</a>                        |
| LIDE                  | Grupo de líderes empresariais por filiação, com eventos, conferências e visibilidade de marca; declara mais de 2 mil empresas, 4 mil líderes e atuação em 22 países (site lido em 30/10/2026) <a href="#">E19</a> . A CGEM, do Marrocos, anunciou com o LIDE o primeiro Fórum Marrocos-Brasil; lido só o título, sem data <a href="#">E20</a> .                                                                                                                                                                | <a href="#">E19</a><br><a href="#">E20</a> |
| Altios Internationa l | Consultoria de expansão internacional com escritório em São Paulo desde 2005: priorização de mercados, entrada e desenvolvimento de negócios, abertura de subsidiária com contabilidade e impostos, RH e folha, aquisições e representação de investimento estrangeiro. Chamada: “We reveal your international potential”. Declara 40 escritórios e 22 países (site lido em 30/10/2026); site sem versão em português. Eventos, missões e serviços marítimos não aparecem na página lida <a href="#">E38</a> . | <a href="#">E38</a>                        |
| Biz Latin Hub         | Empresa de entrada em mercados da América Latina e do Caribe, parte da Vistra: abertura de empresa, serviços jurídicos, contabilidade e impostos, contratação e folha, conta bancária e vistos. Chamada: “Local depth. Global backing.” Declara 18 escritórios próprios, mais de 25 países e mais de 950 clientes multinacionais (site lido em 30/10/2026). A página inicial não cita o Brasil; pesquisa de mercado, eventos, missões e logística não aparecem <a href="#">E39</a> .                           | <a href="#">E39</a>                        |

Padrão da categoria e lacuna

Padrão da categoria

D · Derivado

Cada concorrente cobre parte da jornada: operação de importação (Comexport e também a Sertrading [E16](#) ), dados (Logcomex), rede e eventos (LIDE), entrada e estrutura no país de destino (Altios, Biz Latin Hub); a BMJ, também consultada, trabalha acesso a mercado e governo [E18](#) . Quatro dos cinco da tabela vendem escala em números declarados. Fora da disputa, a ApexBrasil oferece diagnóstico e cursos gratuitos e conecta por feiras, missões e rodadas [E21](#) , e a Câmara de Comércio Árabe-Brasileira oferecia a associados, em 2019, dados de comércio, feiras e palestras [E22](#) . É com esse gratuito e esse associativo que o cliente pode comparar preço.

**Por quê:** números declarados em E15, E19, E38 e E39 (a Logcomex não tem número registrado); Sertrading e BMJ foram consultadas e saíram da tabela para dar lugar a Altios e Biz Latin Hub, mais próximas da oferta integrada; ApexBrasil e câmaras entram como alternativa, não como concorrente [E15](#) [E17](#) [E19](#) [E38](#) [E39](#)

Lacuna

D · Derivado

Altios e Biz Latin Hub já vendem expansão com vários serviços juntos (abertura de empresa, contabilidade, jurídico, desenvolvimento de negócios) [E38](#) [E39](#) : integrar, sozinho, não diferencia. Nas páginas lidas em 30/10/2026, nenhum dos consultados liga essa execução a eventos de negócio e a uma agência marítima sob a mesma marca [E33](#) ; ausência não prova que ninguém faça. O espaço provável é o de quem vai do estudo de mercado à coordenação operacional, com eventos no meio, e prova processo (agenda, reunião, relatório) em vez de escala.

**Por quê:** a Oceanos já descreve as quatro frentes (E01, E28) e um processo com reunião semanal e relatório (E26); Altios e Biz Latin Hub integram serviços de entrada, mas não eventos nem agência marítima nas páginas lidas (E38, E39); a amostra é pequena (sete empresas e duas buscas) [E01](#) [E28](#) [E26](#)

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 lá fora

H · Hipótese

Empresa com produto ou serviço pronto e sem equipe no exterior. Quando decide testar um mercado, quer saber se vale, quem compra lá e alguém que leve a conversa até a negociação, sem gastar com viagem e feira à toa. Compara com o gratuito da ApexBrasil E21 e com consultorias. Não é público: quem busca só frete ou despacho pelo menor preço, sem projeto comercial.

Como validar: 4 conversas com empresas atendidas pela Solutions (se ainda não houver, com empresas que já exportam ou tentaram): por que contrataram ou desistiram, com quem compararam e o que esperavam do primeiro ciclo. A Events Global Bridge fica fora desta rodada até haver evento realizado E28

Empresa estrangeira que quer entrar no Brasil

H · Hipótese

Fabricante ou exportador de fora que procura distribuidor, importador ou parceiro no Brasil e precisa entender regras, impostos e logística antes de investir E28 . Quer um interlocutor no idioma dele; é o público que sustenta a hipótese de comunicar em português e inglês E34 .

Como validar: levantar com a direção quantos projetos de entrada no Brasil houve, de que países e em que idioma chegou o primeiro contato; 2 conversas com empresas estrangeiras atendidas ou em negociação

Empresa do setor marítimo

H · Hipótese

Armador, operador offshore ou empresa portuária que precisa de agenciamento, vistoria ou apoio técnico no porto, com agilidade E28 . Deve chegar pela Shipping Agency; para a marca-mãe, conta quando a operação revela uma demanda comercial que outra frente pode atender E03 .

Como validar: 2 conversas com clientes da Shipping Agency: o que contrataram, se pediram algo comercial ou de eventos e se a Shipping atende carga de exportador ou importador, além de navio E13

Jornada e momentos de verdade

Momentos de verdade

H · Hipótese

Três momentos parecem decidir se o ecossistema funciona para o cliente: o primeiro contato (quem vai cuidar e quando volta), a passagem entre frentes, se acontecer (o cliente não repete a história), e o relatório do período (o que foi feito, o que abriu, qual o próximo passo) E26 .

Como validar: nas 8 conversas acima, perguntar qual desses momentos mais pesou para continuar ou parar E02

Roteiro de pesquisa e métricas de base

Antes de publicar

- O advogado do cliente valida a apresentação do serviço jurídico da Shipping Agency e da Solutions: quem presta, inscrição na OAB e publicidade separada. O serviço fica na oferta por decisão do cliente.
- Os sites precisam de aviso de privacidade real (finalidade, controlador, encarregado) antes de captar qualquer contato; hoje o link do Hub vai para example.com.

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

- Razão social, CNPJ, endereço, telefone e e-mail oficiais de cada marca. "Oceanos Tech Services" é a razão social do grupo, da frente marítima ou só o nome antigo?
- As frentes são CNPJs diferentes? Se forem, passar contato de uma para outra é compartilhamento de dados.
- O tom proposto (consultivo e estratégico, internacional e sofisticado) foi definido na entrevista do projeto, com o Kadu. A direção concorda?
- Domínios: o Hub continua em oceanostech.services, que carrega o nome antigo? A frente marítima deixa oceanosts.com? Quando as páginas das frentes vão ao ar?
- Quem recebe a demanda, em quanto tempo responde e como passa o cliente para outra frente (há resumo escrito e responsável nomeado?).
- A Shipping Agency atende carga de exportador ou importador, ou só navio e armador?
- Quais dos valores propostos (dado com fonte, continuidade, prestação de contas, habilitação) já são prática e quais pedem rotina nova.
- Os cinco nomes do site (Norden Global Trade, Vera Commodities, Atlas Port Logistics, Solis Market Systems, Meridian B2B Network): são clientes, parceiros ou exemplos? De onde vem o "99% de precisão"?
- "OCEANOS SOFTWARE", "Software Oceanos" e "cockpit", no site, são o Oceanos Insight?
- Quem executa o despacho aduaneiro: despachante registrado da equipe ou parceiro?
- Idiomas oficiais (hipótese: português e inglês). O francês e o chinês do site atual continuam?
- Já houve evento ou missão realizados? Quais clientes autorizam contar um caso (empresa, mercado, o que aconteceu)?

Com clientes (8 conversas)

- Empresa brasileira que quer vender lá fora: 4 conversas com empresas atendidas pela Solutions (se não houver, com empresas que já exportam ou tentaram). Por que contrataram ou desistiram, com quem compararam (ApexBrasil, trading, consultoria, câmara) e o que esperavam do primeiro ciclo?
- Empresa estrangeira que quer entrar no Brasil: 2 conversas com empresas atendidas ou em negociação. Em que idioma chegou o primeiro contato e o que precisavam entender antes de investir?
- Empresa do setor marítimo: 2 conversas com clientes da Shipping Agency. O que contrataram e se pediram algo comercial ou de eventos.
- Nas 8 conversas: o que mais pesou para continuar, entre o primeiro contato, a passagem entre frentes e o relatório?
- A Events Global Bridge fica fora desta rodada até haver evento realizado.
- Critério de aceite:
  - Se 5 de 8 citam o acompanhamento contínuo ou a passagem entre frentes como motivo, o posicionamento e a lacuna se sustentam.
  - Se citam preço ou um serviço isolado, a marca-mãe fala menos do conjunto e mais de cada frente.

Medir por um mês

- Cada demanda que chega: frente de entrada, frente de destino e tempo até a primeira resposta.
- Clientes atendidos por mais de uma frente e projetos que nasceram em outra frente.

Profissionais

- Advogado do cliente:
- forma de apresentar o serviço jurídico (Lei 8.906/1994, art. 1º, II e §3º, arts. 3º, 4º e 16; Provimento CFOAB 205/2021, arts. 3º, 6º e 8º; Código de Ética da OAB, arts. 7º e 40, IV).
- Advogado ou encarregado de dados:
- base legal da prospecção e dos leads do Oceanos Insight;
- passagem de dados entre frentes;
- listas de eventos;
- cláusulas-padrão da ANPD para transferência ao exterior;
- lei local dos países contatados.
- Despachante aduaneiro ou advogado:
- como anunciar despacho aduaneiro (IN RFB 1.209/2011 e Regulamento Aduaneiro).
- Profissional de PI:
- busca de anterioridade no INPI para Oceanos, os três nomes com descritor e as taglines;
- registro e classe da Global Bridge Negócios Internacionais.
- Revisão de publicidade:
- todo número publicado com fonte e data (CONAR, art. 27).

Testar

- Mostrar "Da oportunidade à operação." e "Uma porta, três frentes." a 5 clientes, em português e em inglês. Eles conseguem dizer, com as próprias palavras, o que a Oceanos faz?

Contexto e normas · Estratégia



# 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

LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes

P · Pesquisa

Lead de empresa traz dado pessoal (nome, e-mail e cargo de quem decide). No legítimo interesse, a ANPD pede teste em três fases (finalidade, necessidade, balanceamento com salvaguardas), tratamento que a pessoa possa esperar, transparência e canal fácil de oposição; o guia traz exemplos de envio de ofertas com descadastramento, nenhum de prospecção entre empresas [E32](#) [E23](#) . Para as quatro marcas: base legal registrada, aviso e descadastro em toda mensagem de prospecção, inclusive as do Oceanos Insight [E05](#) ; passar contato, oportunidade ou histórico de uma frente a outra é compartilhamento se forem CNPJs diferentes e pede base legal definida por profissional e aviso ao titular (nos eventos, também à contraparte); transferência para fora do país só com as cláusulas-padrão da ANPD (Resolução CD/ANPD 19/2024) [E37](#) ; contato no exterior segue também a lei local, não pesquisada. O link de privacidade do Hub aponta para um endereço de teste [E09](#) : aviso real antes de captar contato. Validar com advogado.

Serviço jurídico: normas e decisão do cliente

P · Pesquisa

Normas: consultoria e assessoria jurídicas são privativas de advogado, e é vedado divulgar advocacia em conjunto com outra atividade (Lei 8.906/1994, art. 1º, II e §3º); só o inscrito na OAB exerce a advocacia, ato privativo praticado por não inscrito é nulo e sociedade de advogados não pode ter atividade estranha à advocacia (arts. 3º, 4º e 16) [E25](#) . O Provimento CFOAB 205/2021 pede publicidade sóbria, sem promessa de resultado nem casos concretos, e proíbe vincular a advocacia a outras atividades (arts. 3º, 6º e 8º) [E24](#) ; o Código de Ética veda captar clientela e divulgar advocacia junto com outras atividades (arts. 7º e 40, IV) [E36](#) . Decisão: a consultoria jurídica da Shipping Agency [E13](#) e a assessoria jurídica comercial da Solutions [E26](#) ficam na oferta. Mantido por decisão do cliente, que tem advogado próprio [E35](#) . A forma de apresentar o serviço (quem presta, inscrição na OAB, separação da publicidade) deve ser validada pelo advogado do cliente antes de publicar.

Despacho aduaneiro

P · Pesquisa

Pelo edital de qualificação da Receita Federal de setembro de 2026, só pessoa física inscrita no Registro de Despachantes Aduaneiros exerce a profissão, com o registro regido pela IN RFB 1.209/2011 [E31](#) [E27](#) . A frente marítima lista despacho aduaneiro entre os serviços [E13](#) . Regra para as quatro marcas: o serviço entra condicionado (“com despachante registrado; a confirmar quem executa”), a peça traz nome e registro de quem faz e não chama de despachante quem não está no registro. Validar com despachante aduaneiro ou advogado.

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



# Uma marca-mãe, três frentes

Arquitetura do ecossistema



Marca-mãe com descritores e peça conjunta

C · Proposta

Modelo: marca-mãe com descritores. Oceanos é a marca-mãe e não leva descritor; as frentes são a mesma marca com descritor fixo: Oceanos Shipping Agency, Oceanos Solutions e Oceanos Events Global Bridge. Letreiro, ondas e neutros são comuns; mudam o símbolo e a cor [E07](#) . Peça de uma frente usa a logo dela. Peça conjunta: logo Oceanos e as frentes citadas em texto; logos lado a lado só quando cada frente tem papel próprio na peça (estande dividido, convite com dois anfitriões), na mesma altura, separadas por um fio, sem fundir símbolos. “Hub” é termo interno; no texto público, “Oceanos”.

**Por quê:** a identidade já foi desenhada assim (E07) e o briefing dá à marca-mãe o papel de entrada (E02); termo e regra são os mesmos nas quatro estratégias (decisões comuns), para nenhuma peça inventar combinação [E02](#)

Relação entre as frentes

Como a demanda circula

D • Derivado

Pelo desenho do briefing, a Oceanos recebe a demanda, entende o que é e chama a frente certa [E02](#) . Caminho-padrão: identificação da demanda → inteligência e estruturação comercial (Solutions) → conexões e negociação (Events Global Bridge e Solutions) → coordenação operacional, quando houver (Shipping Agency) [E03](#) . Há outras entradas: um evento pode virar projeto internacional, uma demanda marítima pode revelar necessidade comercial, uma análise de mercado pode indicar uma missão. A regra é o cliente ter um responsável e não recomençar a história a cada frente; passar contato ou histórico entre frentes de CNPJs diferentes é compartilhamento de dados e pede base legal e aviso ao titular (“LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes”).

**Por quê:** fluxo e entradas são do briefing (E03); a frente de cada etapa sai dos papéis descritos para elas (E26, E28); a passagem é intenção do desenho, ainda não confirmada como prática, e a regra de dados vem de “LGPD na prospecção, nos eventos e entre frentes” [E26](#) [E28](#)

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



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.

Nome e escrita (lista-mestra)

C • Proposta

Primeira menção sempre 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. Descritor não se traduz; sem ® até a busca no INPI. Nunca: Oceanos Events · Global Bridge (sozinho) · OSA · Oceanos Shipping · OceanosTech · Ocean Insight · Insight (sozinho) · Expanc · Soluções Integradas · Oceanos Tech Services como marca · nome inteiro em caixa alta no meio da frase. Oceanos Insight é a ferramenta da Oceanos Solutions, sem logo nem cor própria [E05](#) ; os nomes do software no site atual (“OCEANOS SOFTWARE”, “Software Oceanos”, “cockpit”) viram Oceanos Insight se forem a mesma ferramenta, a confirmar [E08](#) [E11](#) . Oceanos Tech Services, hoje no rodapé do Hub e no site marítimo [E09](#) [E13](#) , só aparece como razão social em documento legal; de quem é o nome (grupo ou frente marítima): a confirmar. Antes e agora [E04](#) : “Agência Marítima — Oceanos Tech Services” → Oceanos Shipping Agency; “Oceanos Solutions — Soluções Integradas” → Oceanos Solutions; “Eventos Expanc” → Oceanos Events Global Bridge.

**Por quê:** os nomes oficiais são os das logos (E07); o Kadu avisou que os nomes do Notion são do período anterior (E06) e o projeto definiu os novos por padrão (E34); regra única para as quatro estratégias (decisões comuns) [E07](#) [E06](#) [E34](#)

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 e nomes parecidos

H · Hipótese

Não sabemos se Oceanos e as frentes estão registradas no INPI: até a busca de anterioridade, nada de ®. “Global Bridge” já está no nome de uma empresa brasileira do mesmo segmento, a Global Bridge Negócios Internacionais, que atua em exportação [E30](#) ; por isso nunca aparece sem “Oceanos Events” antes, e o risco de confusão e de registro vai para o profissional de PI. A busca por “Oceanos Tech Services” traz uma Ocean Tech Services, LLC, dos EUA [E29](#) : mais um motivo para o nome antigo sair. Logo de parceiro (ApexBrasil, câmara, coorganizador) só com autorização escrita e com o papel escrito ao lado: apoio, realização ou patrocínio.

**Como validar:** busca de anterioridade no INPI para Oceanos, os três nomes com descritor e as taglines, com profissional de PI; checar registro e classe da Global Bridge Negócios Internacionais

Taglines de apoio

Taglines de apoio

C · Proposta

Apoio da marca-mãe: “Uma porta, três frentes.” (One door, three fronts.). Cada frase tem um dono: Oceanos, “Da oportunidade à operação.”; Oceanos Solutions, “Inteligência antes do investimento.”; Oceanos Shipping Agency, “Mão firme em cada escala.”; Oceanos Events Global Bridge, ideia central “Encontro com próximo passo.”. Nenhuma marca usa a frase de outra.

**Por quê:** cada frase tem um dono para as quatro não colidirem (decisões comuns); “Inteligência antes do investimento” vem do site atual (E08) e fica com a Solutions, que faz o diagnóstico; todas são propostas a validar com o cliente e checar no INPI [E08](#)

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

OS

Conceito criativo · Estratégia

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 comum: carta náutica

C · Proposta

Sistema comum às quatro marcas: carta náutica, com coordenadas, rotas tracejadas ligando mercados, linha do horizonte e as ondas que todas as logos têm na base. Cada frente soma um elemento próprio, sem repetir o das outras: Shipping Agency, marcas de calado; Solutions, grade e coordenadas; Events Global Bridge, rede de nós e linhas. A Oceanos usa o sistema comum, com o horizonte do seu símbolo como ponto de partida; em peça conjunta, cada frente entra como uma rota na própria cor. Foto de pessoas ou de operação real só com autorização escrita; sem projeto real, foto produzida com modelos autorizados ou ilustração, sem sugerir histórico.

**Por quê:** nasce do símbolo (sol nascendo sobre ondas) e das ondas comuns às marcas (E07), do fluxo do briefing (E03) e do tom consultivo; um sistema comum com um elemento por frente evita três territórios iguais (decisões comuns) E07 E03

Territórios descartados

Descartado: globo e aperto de mão

C · Proposta

Globo girando, aperto de mão, horizonte de arranha-céus e contêineres empilhados. Descartado.

**Por quê:** imagem de banco que qualquer empresa de comércio exterior pode usar; o aperto de mão promete relação sem mostrar método

Descartado: painel futurista

C · Proposta

Interface neon, visor de dados, “cockpit” e números grandes em contagem. Descartado.

**Por quê:** puxa a marca-mãe para a ferramenta, que é da Solutions (Oceanos Insight), e para promessas de precisão sem fonte como as do site atual (E08, E10); conflita com a personalidade discreta E08 E10 E05

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

# Consultiva, estratégica, internacional

Como a Oceanos 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 pela decisão do cliente, não pela empresa. Mostre o dado com fonte e data. Diga o próximo passo e quem cuida dele. Prometa o processo, nunca o resultado. Português e inglês com o mesmo conteúdo, revisados por quem escreve na língua; nome de marca não se traduz.

**Por quê:** derivados do tom definido na entrevista do projeto (E06), a validar com a direção da Oceanos, da prova sem fonte do site atual (E10) e da regra da OAB contra promessa de resultado (E24); os idiomas são hipótese do projeto (E34) [E06](#) [E10](#) [E24](#) [E34](#)

Diga e evite

Diga e evite

D · Derivado

Evite “99% de precisão”; diga “leads qualificados pelos critérios combinados com você” (se for a prática) [E10](#) . Número só com fonte e data; de terceiros, com “declara” [E40](#) . Evite superlativo de tamanho, comum na categoria [E15](#) ; diga o que faz e para quem. Serviço jurídico: só na forma validada pelo advogado do cliente, dizendo quem presta e sem promessa de resultado [E24](#) [E35](#) . Evite “IN” para inglês; use “EN” [E11](#) . Evite “expansão garantida”; diga “o diagnóstico mostra se vale entrar e o que falta”.

**Por quê:** pares tirados do site atual (E10, E11), do padrão da categoria (“Padrão da categoria”), do CONAR (E40) e da regra da OAB com a decisão do cliente (E24, E35)

Casa de mensagens

Casa de mensagens

D · Derivado

Mensagem principal: da oportunidade à operação, com uma porta só. Pilares: decidir com dado, com diagnóstico e o Oceanos Insight [E08](#) [E05](#) ; abrir a conversa, com eventos, missões, representação e agenda de reuniões [E26](#) [E28](#) ; coordenar a operação, quando houver, com a agência marítima e seus serviços, com habilitação a confirmar [E13](#) . A prova do conjunto é a passagem entre frentes, que ainda precisa virar prática registrada (“Provas que sustentam”).

**Por quê:** a mensagem sai da tagline e da ideia central; cada pilar é uma frente e usa só o que o cliente já descreve; a marca-mãe fala do conjunto

Manifesto

Manifesto

C · Proposta

Uma oportunidade em outro mercado começa como pergunta: vale a pena entrar? Depois vira lista de compradores, reunião, negociação e contrato. Quando cada etapa fica com uma empresa diferente, a história recomeça a cada troca. A Oceanos junta essas etapas atrás de uma porta, para que a demanda chegue a quem resolve. A Oceanos Solutions estuda o mercado e estrutura a venda, a Oceanos Events Global Bridge existe para reunir quem precisa se encontrar, e a Oceanos Shipping Agency coordena a operação marítima, quando houver. A ideia é que quem entra por uma frente encontre as outras prontas para continuar. Da oportunidade à operação.

**Por quê:** texto curto para a página Sobre e a apresentação; usa o que o briefing descreve (E01, E03); a passagem entre frentes aparece como intenção até virar prática (“Provas que sustentam”); versão em inglês depois de validar os idiomas [E01](#) [E03](#)

Descrições prontas

Descrição curta

Oceanos: marca-mãe do ecossistema.

Descrição média

Oceanos. Identidade institucional, visão integrada e direcionamento de cada demanda para a frente certa.

Descrição longa

Oceanos. Identidade institucional, visão integrada e direcionamento de cada demanda para a frente certa. 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 negociação, uma conversa só

Oceanos no Brasil e no exterior

Sua empresa quer vender fora do país?

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



# 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 logs. Peça em inglês revisada por nativo antes de publicar.

Implantação e governança · Diretrizes

# Da pasta para o mercado

## Plano por fases

| Quando        | O que fazer                                                                                                                                  | Status             |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Semana 1      | Conferir as 9 versões derivadas das logos, confirmar dados oficiais (razão social, CNPJ, contatos) e o símbolo das horizontais da Solutions. | <div>a fazer</div> |
| 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.                 | <div>a fazer</div> |
| Mês 2         | Cartões de visita, papelaria e materiais de evento; site institucional com as 4 marcas (etapa separada).                                     | <div>a fazer</div> |
| Mês 3         | Revisar o manual com o que a estratégia validada e o uso real mostrarem.                                                                     | <div>a fazer</div> |

## 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

Registrar por um mês cada demanda que chega à Oceanos: por qual frente entrou, para qual foi encaminhada e quanto tempo levou a primeira resposta. Só então fixar metas.

**Por quê:** não existe dado de partida; meta provisória até medir

**Ecossistema em uso** C · Proposta

Contar clientes atendidos por mais de uma frente e projetos que nasceram em outra frente (evento que virou projeto, demanda marítima que virou comercial). É o número que prova a arquitetura; a meta sai depois de um trimestre de registro.

**Por quê:** mede a promessa central (“Posicionamento”) com dado próprio; sem histórico, qualquer meta agora seria inventada

Direitos e licenças

| Item                                | Situação                                                                            |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Logotipos e símbolos                | Arquivos entregues pelo Kadu; titularidade e cessão de direitos a formalizar        |
| Versões derivadas (9)               | Geradas a partir dos originais, aguardando conferência; não substituem os originais |
| 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

|                                                                                                        |                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Processo</p> <p>Toda mudança passa pelo designer, sobe a versão do manual e entra no histórico.</p> | <p>Fora do escopo</p> <p>Site institucional, calendário de conteúdo, ensaio fotográfico, versão final do som e registro no INPI. Estão no checklist mestre como “a fazer”.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fontes e metodologia · Diretrizes



# 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, 9 derivado, 8 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 · Oceanos — visão técnica do ecossistema, abertura) · [link](#) · acessado em 30/10/2026

A Oceanos articula inteligência de mercado, desenvolvimento de negócios, atuação marítima e conexões empresariais para aproximar empresas de oportunidades no Brasil e no exterior; o eixo é transformar conhecimento de mercado em estratégia, relacionamento e execução · confiança alta
- E02**

**F** projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · 1. Domínio Hub) · acessado em 30/10/2026

O Hub é a camada institucional e de entrada: contextualiza a empresa, apresenta as frentes e direciona cada demanda para o atendimento adequado; organiza a arquitetura de informação, os acessos às frentes e os canais de contato sob uma identidade comum · confiança alta
- E03**

**F** projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · Lógica de funcionamento conjunto) · acessado em 30/10/2026

Hub → identificação da demanda → inteligência e estruturação comercial → conexões e negociação → coordenação operacional, quando necessária; um evento pode originar um projeto internacional, uma demanda marítima pode revelar necessidade comercial, uma análise de mercado pode orientar uma missão · confiança alta
- E04**

**F** projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · tabela das frentes e seções 2 a 4) · acessado em 30/10/2026

Nomes antigos das frentes: 'Agência Marítima — Oceanos Tech Services', 'Oceanos Solutions — Soluções Integradas', 'Eventos Expansão'; rotas de referência shipping-agency, solutions e globalbridge no domínio do Hub · confiança alta
- E05**

**F** projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · 3. Oceanos Solutions, ferramenta própria) · acessado em 30/10/2026

Oceanos Insight é o nome da ferramenta da Oceanos Solutions, integrada à oferta de serviços; combina inteligência de mercado, IA, geolocalização, geração e qualificação de leads, indicadores e relatórios · confiança alta
- E06**

**F** projeto/entrevista.md e projeto/contexto-cliente.md (respostas e aviso do Kadu, designer do projeto, 30/10/2026) · acessado em 30/10/2026

Tom das marcas: consultivo e estratégico + internacional e sofisticado; plano aprovado (manual unificado); fontes Nico Moji e Outfit; aviso: termos, cores e imagens do Notion são do período anterior à marca nova, e nomes e identidade vêm da pasta de logos · confiança alta
- E07**

**F** projeto/design-system/tokens.json (cores e tipografia extraídas dos 72 SVGs oficiais) · acessado em 30/10/2026

Quatro marcas com o mesmo letreiro OCEANOS (Nico Moji) e ondas na base de todo símbolo; descritores em Outfit fina: SHIPPING AGENCY, SOLUTIONS, EVENTS GLOBAL BRIDGE; a Oceanos não tem descritor; uma cor por marca (azul, laranja, verde, dourado) sobre grafite #1F1F1F e névoa #F1F1F1 · confiança alta

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| E08 | <div>F</div> <div>Site atual do Hub (oceanostech.services/pt), página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>H1 'Expansão internacional guiada por inteligência. Transformada em negócios.'; 'Antes de investir, validamos onde existe oportunidade real.'; eixos inteligência de mercado, execução comercial, monitoramento e alcance global; processo 'Inteligência antes do investimento' em 5 etapas; painel ('Seu mercado internacional, visível em um só cockpit') com commodities, visão logística e portuária, viabilidade de mercado, leads qualificados e relatórios semanais; botões 'Planejar minha expansão' e 'Conhecer a plataforma'; menu Home, Expansão, Cockpit, Contato · confiança alta</div>                  |
| E09 | <div>F</div> <div>Site atual do Hub (oceanostech.services/pt), cabeçalho, links e rodapé · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Rodapé '© Oceanos Tech Services'; nenhuma das três frentes é citada e não há link para oceanosts.com; links de Instagram e LinkedIn apontam para as páginas iniciais genéricas das redes; link 'Privacidade' aponta para example.com/privacy-test (endereço de teste); e-mail ofuscado; sem telefone, endereço, razão social ou CNPJ · confiança alta</div>                                                                                                                                                                                                                                                |
| E10 | <div>F</div> <div>Site atual do Hub (oceanostech.services/pt), seções do software e de nomes exibidos · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>'Leads Altamente Qualificados 99% de precisão', sem fonte nem método; cinco nomes em texto, sem logos (Norden Global Trade, Vera Commodities, Atlas Port Logistics, Solis Market Systems, Meridian B2B Network), sem dizer se são clientes ou parceiros · confiança alta</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| E11 | <div>F</div> <div>Site atual do Hub (oceanostech.services/en) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Título 'International expansion with strategy, intelligence and execution'; o software aparece como 'OCEANOS SOFTWARE' e 'one cockpit'; o seletor de idioma mostra 'IN' em vez de 'EN'; idiomas PT, IN, FR e ZH · confiança alta</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| E12 | <div>P</div> <div>busca sem resultado: os cinco nomes exibidos no site do Hub, entre aspas · acessado em 30/10/2026</div> <div>Nenhuma correspondência exata para Norden Global Trade, Vera Commodities, Atlas Port Logistics, Solis Market Systems ou Meridian B2B Network; os resultados tratam de outra empresa (DS Norden, armadora dinamarquesa) · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| E13 | <div>F</div> <div>Site atual da frente marítima (oceanosts.com), página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Título 'Oceanos Tech Services – Soluções Marítimas de Alto Desempenho'; 'empresa global especializada em soluções na área marítima'; diz ser autorizada a atuar como agente marítimo; missão cita normas da IMO fiscalizadas pela DPC, segurança da vida humana no mar e prevenção da poluição; lista despacho aduaneiro, agente de carga, vistorias ISM e ISPS, avaliação para seguros P&amp;I e consultoria jurídica; fechamento 'O parceiro estratégico que você precisa para navegar com segurança e eficiência'; só em português; sem razão social, CNPJ, endereço ou telefone visíveis · confiança alta</div> |
| E14 | <div>F</div> <div>Rota da frente marítima no Hub (oceanostech.services/shipping-agency) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>A página não abriu (erro do lado do site) na consulta de 30/10/2026; o Notion já registrava 404 nas rotas shipping-agency, solutions e globalbridge · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| E15 | <div>P</div> <div>Comexport, página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Trading que se apresenta como 'maior empresa de comércio exterior do Brasil' e líder em importação indireta; integração logística 5PL, otimização fiscal, rastreamento, soluções financeiras e compliance; mais de 550 profissionais e mais de 9.000 importações desembarcadas; site em português, inglês e mandarim; exportação, eventos e missões não aparecem · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                                |
| E16 | <div>P</div> <div>Sertrading, página inicial (sertrading.com.br redireciona para sertrading.com) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>'Transformamos o comércio exterior em soluções para todos os negócios'; gestão operacional, plataforma Sertrading Vista, planejamento logístico, organização tributária, estruturação financeira e inteligência consultiva; '+25 anos de história' e '+100 países já fizeram transações conosco'; foco em quem importa; site em português, inglês e espanhol; exportação, eventos e missões não aparecem · confiança media</div>                                                                                                                                                                   |
| E17 | <div>P</div> <div>Logcomex, página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>'Comércio Exterior é mais fácil com a Logcomex'; dados e inteligência com IA para explorar mercados, fornecedores e empresas; Conta Global para câmbio e pagamentos; LogDespachante (embarques, Mercante, licenças, DUIMP, demurrage); Comex Tech Forum anunciado para 01/09/2027 em São Paulo; site em português, tom direto e promocional · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| E18 | <div>P</div> <div>BMJ Consultores Associados, página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Relações governamentais, comércio internacional e política tributária para empresas e associações; escritórios em Belo Horizonte, Brasília, São Paulo, Buenos Aires e Washington DC; chamada 'Destrave barreiras. Expanda mercados. Ganhe competitividade.'; site em português, inglês e espanhol; sem números de clientes; eventos, missões e logística não aparecem · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                          |
| E19 | <div>P</div> <div>LIDE (Grupo de Líderes Empresariais), página inicial · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Organização de líderes empresariais com filiação ('Junte-se agora ao LIDE'); eventos, conferências e visibilidade de marca; 'mais de 2 mil empresas e 4 mil líderes', 'atuação em 22 países', 25 anos; site em português e inglês; fóruns e missões não aparecem de forma explícita na página inicial · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| E20 | <div>P</div> <div>CGEM (Marrocos), notícia; lido só o título no resultado de busca · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>'The CGEM and LIDE organize the first Morocco-Brazil Forum' · confiança baixa</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| E21 | <div>P</div> <div>ApexBrasil, página Soluções · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Três eixos (Conhecimento, Capacitação e Conexão) para 'exportar, se internacionalizar e atrair investimentos'; 'Descubra gratuitamente se sua empresa está pronta para exportar'; 'cursos e treinamentos gratuitos'; conexão por feiras, missões, fóruns, encontros e rodadas de negócios; custo dos demais serviços não informado; 'Independente do tamanho da sua empresa' · confiança alta</div>                                                                                                                                                                                                                                                   |
| E22 | <div>P</div> <div>ANBA (agência de notícias da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira), 'Arab Brazilian Chamber seeks new associates' · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div> <div>Associados têm acesso a dados de comércio para achar clientes, desconto em tradução, publicidade nos veículos da câmara e participação em feiras, palestras e oficinas; especialistas setoriais ajudam a achar oportunidades; associação paga, com preço conforme o perfil da empresa · confiança media</div>                                                                                                                                                                                                                                                    |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| E23 | <div><div>P</div><div>Legismap, 'ANPD lança guia orientativo sobre legítimo interesse' · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>A ANPD lançou em 2 de fevereiro de 2024 o guia orientativo sobre legítimo interesse; teste em três fases (finalidade, necessidade, balanceamento e salvaguardas); 'A hipótese não se aplica aos dados pessoais sensíveis' · confiança media</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| E24 | <div><div>P</div><div>OAB, Conselho Federal · Provimento 205/2021 (publicidade e informação da advocacia) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Publicidade sóbria e informativa, sem captação de clientela nem mercantilização (art. 3º); o art. 6º veda promessa de resultado e a menção a casos concretos; o art. 8º proíbe 'vincular os serviços advocatícios com outras atividades', salvo o magistério · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| E25 | <div><div>P</div><div>Lei 8.906/1994 (Estatuto da Advocacia e da OAB), PDF no site da OAB · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Art. 1º: são privativas de advocacia 'as atividades de consultoria, assessoria e direção jurídicas' (II) e 'É vedada a divulgação de advocacia em conjunto com outra atividade' (§3º); art. 3º: exercício e denominação de advogado privativos dos inscritos na OAB; art. 4º: 'São nulos os atos privativos de advogado praticados por pessoa não inscrita na OAB'; art. 16: sociedade de advogados não pode ter atividade estranha à advocacia · confiança alta</p>                                                                                                                               |
| E26 | <div><div>F</div><div>projeto/briefing/notion-oceanos.md (Notion · 3. Oceanos Solutions: eixos, modelo de execução, entregas e papel no ecossistema) · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Eixo 'Assessoria jurídica comercial' (contratos, cláusulas internacionais, compliance comercial); ciclo inicial de 90 dias, renovável, com reuniões semanais; relatórios com leads gerados, oportunidades abertas, reuniões realizadas e negociações em andamento; nos eventos, a Solutions pode representar a empresa e trabalhar as oportunidades; necessidades marítimas dos projetos podem ser articuladas com a agência marítima · confiança alta</p>                                                                                                     |
| E27 | <div><div>P</div><div>Resultados de busca sobre despachante aduaneiro (títulos lidos; páginas não abriram) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Os títulos indicam que a IN RFB 1.209/2011 disciplina o exercício das profissões de despachante aduaneiro e ajudante e que o art. 810 do Decreto 6.759/2009 (Regulamento Aduaneiro) trata do tema; Legisweb recusou a leitura duas vezes (limite de acesso), LegJur e Okai deram erro · confiança baixa</p>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| E28 | <div><div>F</div><div>projeto/briefing/notion-oceanos.md (seções 2 a 4) e projeto/contexto-cliente.md (Perfil e oferta) · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Público: empresas que querem expandir para o exterior ou entrar no Brasil (Solutions); empresas do setor marítimo que demandam agilidade, conhecimento técnico e coordenação de serviços (Shipping); empresas, instituições, compradores e parceiros reunidos em eventos e missões (Events) · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| E29 | <div><div>P</div><div>Busca exata por 'Oceanos Tech Services' · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>A busca exata não trouxe os sites da própria empresa nem perfis em redes; trouxe 'Ocean Tech Services, LLC' (marine monitoring systems, surveys), dos EUA, e diretórios com nomes parecidos · confiança media</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| E30 | <div><div>P</div><div>ConnectAmericas, perfil 'Global Bridge Negócios Internacionais' · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Empresa brasileira 'Global Bridge Negócios Internacionais', perfil verificado; exporta produtos brasileiros como equipe de exportação de fábricas; 'Established in 2016'; afiliações Apex-Brasil e CIC · confiança media</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| E31 | <div><div>P</div><div>Receita Federal (Coana) · Edital de abertura do Exame de Qualificação Técnica para Despachante Aduaneiro 2026 · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Item 1.3: o exercício da profissão é permitido somente a 'pessoa física inscrita no Registro de Despachantes Aduaneiros'; o registro segue a IN RFB 1.209/2011 (itens 8.1 e 9.1); o exame é aberto a ajudantes registrados há pelo menos 2 anos e a aprovação é um dos requisitos para pedir o registro · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                             |
| E32 | <div><div>P</div><div>ANPD · Guia orientativo 'Hipóteses legais de tratamento de dados pessoais: legítimo interesse', versão 1.0 (cópia publicada pelo TCE-PB) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Teste de balanceamento em três fases (finalidade, necessidade, balanceamento e salvaguardas); o tratamento deve ser o razoavelmente esperado pelo titular naquele contexto; o controlador oferece canais de fácil acesso para oposição, com descadastramento como salvaguarda; transparência pelo art. 10, §2º, da LGPD; a hipótese não se aplica a dados sensíveis; traz exemplos de envio de promoções e ofertas com opção de descadastramento (marketing direto), nenhum de prospecção entre empresas · confiança alta</p> |
| E33 | <div><div>P</div><div>busca sem resultado: consultoria privada no Brasil que una inteligência de mercado, representação comercial, feiras ou missões e operação marítima (duas buscas e um perfil lido) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>As duas buscas trouxeram programas públicos e associativos (ApexBrasil, CNI) e perfis pequenos em plataformas B2B; o perfil lido (Extensão Internacional, Santo André/SP, 'Unverified company', 'O-10' funcionários) oferece estudo de mercado, documentos, regimes aduaneiros e drawback, sem feiras, missões nem representação própria; nenhuma empresa com as quatro frentes apareceu · confiança baixa</p>                                                                       |
| E34 | <div><div>F</div><div>projeto/entrevista.md e projeto/contexto-cliente.md (decisões por padrão do projeto, sem pergunta ao cliente) · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Events se chama Oceanos Events Global Bridge, o nome da logo, e 'Expans' e os demais nomes antigos do Notion saem; Oceanos Insight sem marca própria (Notion: 'nome da ferramenta da Oceanos Solutions'); idiomas de comunicação português e inglês como hipótese; manual em português com os nomes das marcas em inglês · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                                   |
| E35 | <div><div>F</div><div>projeto/estrategia/decisoes-comuns.md §1 (mensagem do Kadu de 30/10/2026, 14:14, repassada pelo orquestrador) · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>'pode fazer mesmo assim. o cliente que pediu e tem advogado': a consultoria jurídica (Shipping Agency) e a assessoria jurídica comercial (Solutions) continuam na oferta; a forma de apresentar o serviço é validada pelo advogado do cliente antes de publicar · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| E36 | <div><div>P</div><div>OAB, Conselho Federal · Código de Ética e Disciplina (Resolução 02/2015) · <a href="#">link</a> · acessado em 30/10/2026</div></div> <p>Art. 7º: 'É vedado o oferecimento de serviços profissionais que implique, direta ou indiretamente, angariar ou captar clientela'; art. 40, IV: veda 'a divulgação de serviços de advocacia juntamente com a de outras atividades ou a indicação de vínculos entre uns e outras'; em vigor desde 1º/09/2016 · confiança alta</p>                                                                                                                                                                                                                                                               |

E37

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 (agosto de 2024) aprovou o Regulamento de Transferência Internacional de Dados e as cláusulas-padrão contratuais; terminado o prazo de transição (23/08/2025), cláusulas contratuais só servem de base para transferir dados ao exterior se adotarem as cláusulas-padrão ou se a ANPD aprovar cláusulas específicas · confiança media

E38

P

Altios International, página 'About' · [link](#) · acessado em 30/10/2026

'We reveal your international potential'; priorização de mercados, entrada e desenvolvimento de negócios, mentoria executiva e sourcing; busca de executivos, incubação, folha e RH, abertura de subsidiária com contabilidade e impostos, cadeia de suprimentos; aquisições, integração pós-fusão, seleção de sites industriais e representação de investimento estrangeiro; declara 40 escritórios, 22 países (25 no código de conduta), 750 colaboradores (550+ especialistas no código) e mais de 12 mil projetos, fundada em 1991; escritório em São Paulo desde 2005; eventos, feiras, missões e serviços marítimos não aparecem; site em inglês, francês, espanhol, alemão, italiano e polonês · confiança media

E39

P

Biz Latin Hub (parte da Vistra), página inicial · [link](#) · acessado em 30/10/2026

'Local depth. Global backing.'; abertura de empresa, serviços jurídicos, contabilidade e impostos, PEO e recrutamento, conta bancária, consultoria tributária e vistos (a descrição da página cita também representação comercial e back office); declara 18 escritórios próprios na América Latina e no Caribe, mais de 25 países, mais de 950 clientes multinacionais e mais de 10 anos; o Brasil não é citado na página; pesquisa de mercado, busca de parceiros, eventos, missões, logística e serviços marítimos não aparecem; equipes em inglês, espanhol e português · confiança media

E40

P

CONAR · Código Brasileiro de Autorregulamentação Publicitária, íntegra hospedada pelo ConJur (registrada no livro da Solutions, E24) · [link](#) · acessado em 30/10/2026

Art. 27, § 1º: alegações baseadas em fatos ou dados objetivos devem ser comprováveis, e o anunciante fornece as comprovações quando solicitadas; § 7º, a: o anúncio não se referirá a pesquisa ou estatística sem fonte identificável e responsável · confiança media

O que ainda precisa de validação

Antes de publicar

- O advogado do cliente valida a apresentação do serviço jurídico da Shipping Agency e da Solutions: quem presta, inscrição na OAB e publicidade separada. O serviço fica na oferta por decisão do cliente.
- Os sites precisam de aviso de privacidade real (finalidade, controlador, encarregado) antes de captar qualquer contato; hoje o link do Hub vai para example.com.

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

- Razão social, CNPJ, endereço, telefone e e-mail oficiais de cada marca. "Oceanos Tech Services" é a razão social do grupo, da frente marítima ou só o nome antigo?
- As frentes são CNPJs diferentes? Se forem, passar contato de uma para outra é compartilhamento de dados.
- O tom proposto (consultivo e estratégico, internacional e sofisticado) foi definido na entrevista do projeto, com o Kadu. A direção concorda?
- Domínios: o Hub continua em oceanostech.services, que carrega o nome antigo? A frente marítima deixa oceanosts.com? Quando as páginas das frentes vão ao ar?
- Quem recebe a demanda, em quanto tempo responde e como passa o cliente para outra frente (há resumo escrito e responsável nomeado?).
- A Shipping Agency atende carga de exportador ou importador, ou só navio e armador?
- Quais dos valores propostos (dado com fonte, continuidade, prestação de contas, habilitação) já são prática e quais pedem rotina nova.
- Os cinco nomes do site (Norden Global Trade, Vera Commodities, Atlas Port Logistics, Solis Market Systems, Meridian B2B Network): são clientes, parceiros ou exemplos? De onde vem o "99% de precisão"?
- "OCEANOS SOFTWARE", "Software Oceanos" e "cockpit", no site, são o Oceanos Insight?
- Quem executa o despacho aduaneiro: despachante registrado da equipe ou parceiro?
- Idiomas oficiais (hipótese: português e inglês). O francês e o chinês do site atual continuam?
- Já houve evento ou missão realizados? Quais clientes autorizam contar um caso (empresa, mercado, o que aconteceu)?

Com clientes (8 conversas)

- Empresa brasileira que quer vender lá fora: 4 conversas com empresas atendidas pela Solutions (se não houver, com empresas que já exportam ou tentaram). Por que contrataram ou desistiram, com quem compararam (ApexBrasil, trading, consultoria, câmara) e o que esperavam do primeiro ciclo?
- Empresa estrangeira que quer entrar no Brasil: 2 conversas com empresas atendidas ou em negociação. Em que idioma chegou o primeiro contato e o que precisavam entender antes de investir?
- Empresa do setor marítimo: 2 conversas com clientes da Shipping Agency. O que contrataram e se pediram algo comercial ou de eventos.
- Nas 8 conversas: o que mais pesou para continuar, entre o primeiro contato, a passagem entre frentes e o relatório?
- A Events Global Bridge fica fora desta rodada até haver evento realizado.
- Critério de aceite:
- Se 5 de 8 citam o acompanhamento contínuo ou a passagem entre frentes como motivo, o posicionamento e a lacuna se sustentam.
- Se citam preço ou um serviço isolado, a marca-mãe fala menos do conjunto e mais de cada frente.

Medir por um mês

- Cada demanda que chega: frente de entrada, frente de destino e tempo até a primeira resposta.
- Clientes atendidos por mais de uma frente e projetos que nasceram em outra frente.

Profissionais

- Advogado do cliente:
- forma de apresentar o serviço jurídico (Lei 8.906/1994, art. 1º, II e §3º, arts. 3º, 4º e 16; Provimento CFOAB 205/2021, arts. 3º, 6º e 8º; Código de Ética da OAB, arts. 7º e 40, IV).
- Advogado ou encarregado de dados:
- base legal da prospecção e dos leads do Oceanos Insight;
- passagem de dados entre frentes;
- listas de eventos;
- cláusulas-padrão da ANPD para transferência ao exterior;
- lei local dos países contatados.
- Despachante aduaneiro ou advogado:
- como anunciar despacho aduaneiro (IN RFB 1.209/2011 e Regulamento Aduaneiro).
- Profissional de PI:
- busca de anterioridade no INPI para Oceanos, os três nomes com descritor e as taglines;
- registro e classe da Global Bridge Negócios Internacionais.
- Revisão de publicidade:
- todo número publicado com fonte e data (CONAR, art. 27).

Testar

- Mostrar "Da oportunidade à operação." e "Uma porta, três frentes." a 5 clientes, em português e em inglês. Eles conseguem dizer, com as próprias palavras, o que a Oceanos faz?

