

Oi!

Bem-vindos à Estação.

**PREPAREM-SE PARA DECOLAR O SEU MARKETING!**

**ESTAÇÃO  
CRIATIVA.**

Somos impulsionados por um desejo inabalável de superar obstáculos, transcender limites e alcançar o extraordinário.

## O comum não nos satisfaz.

Nossa agência é uma força criativa incansável que se reinventa constantemente. Estamos aqui para ajudá-los a **contar suas histórias**, alcançar seus objetivos e se destacar em um mundo cada vez mais competitivo.

Juntos, abraçamos a inovação, abrimos caminhos e impulsionamos o sucesso.

**Juntos, alcançamos o extraordinário.**

A Estação nasce com o propósito de dar vida às marcas. Seu foco é voltado para branding. Clientes em diversos estados do Brasil e nos EUA.

**2014**

Nichada para óleo, gás e energia e lançamento da comunidade Navegantes.

**2024**

Sua fundadora ingressa no mercado **de óleo e gás**, na área de comunicação e desenvolve suas habilidades, se tornando Coordenadora de Comunicação, Marketing, Diversidade e Inclusão.

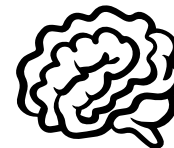
**2015**

Em 2022, a Estação passa por um reposicionamento e um aperfeiçoamento dos serviços oferecidos. Atendimento a todos os nichos, especialização em Redes Sociais e Endomarketing.

**2022**

ESTAÇÃO  
CRIATIVA.

EUREKA!



# Uma agência com o carisma de Niterói.



**Alameda São Boaventura, 540**

Niterói, RJ



PodNavegar #1 - Comandante Rodrigo Eduardo - O CEO da em...

6,023 views • 3 months ago

Conversamos com o Comandante Rodrigo Eduardo (@comandante\_rodrigoeduardo e @papocabecashark) sobre liderança e os desafios da gestão de pessoas. Afinal, como é ser um "CEO da embarcação"? ↴

Assista agora a este episódio extraordinário. 🎧 🔥

...  
READ MORE



**PodNavegar** ▶ Play all

O podcast especialmente criado para o setor de óleo e gás!



PODNAVEGAR #3 - Geração Z e o mercado de óleo e gás.

Estação Criativa  
1.2K views • 3 weeks ago



PodNavegar #2 - Gabe na Estrada - Como trabalhar...

Estação Criativa  
2.2K views • 2 months ago



PodNavegar #1 - Comandante Rodrigo...

Estação Criativa  
6K views • 3 months ago





Estamos presentes em  
**05 estados** do **Brasil.**



Navegamos pelo  
**mar.**

- Publicitária
- Pós-graduada em Gestão, Inovação e Liderança 4.0
- 10 anos de experiência com comunicação no mercado de óleo e gás
- CEO Estação Criativa



**Asgard Bourbon**  
Navegação

**MLOG**



**columbus**  
SHIPPING

**SISTAC**



**cna**  
COMPANHIA  
DE NAVEGAÇÃO  
DA AMAZÔNIA

**R&CMS**  
MARINE BRASIL

**TIDEWISE**

**KNOT** Krulsen  
NYK Offshore  
Tankers



**MedinShip**  
Brazil Ship Medical Supply



Nossa missão é fazer sua  
**performance** decolar.

**Vamos juntos nessa?**



Nosso time vai te levar

# nessa missão

# Um giro 360

- MARKETING ESTRATÉGICO
- GESTÃO ESTRATÉGICA DE REDES
- DESENVOLVIMENTO DE BRANDING
- DESIGN GRÁFICO
- VÍDEOS INSTITUCIONAIS
- GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO
- WEBDESIGN



## B2B em 2030 é uma viagem para o futuro com escala no passado

Branding. Sempre e para sempre. Para as organizações B2B, essa talvez seja uma importante descoberta quando todos estão muito mais focados em vendas. O report reforça que são muitos os profissionais de marketing B2B que buscam resultados imediatos, usando softwares de geração de leads e tecnologias que permitem resultados de vendas, abandonando a estratégia por táticas. No entanto, os pesquisadores apostam forte que a estratégia duradoura para o futuro seja voltar-se para o investimento na força da marca, indo além das táticas que se tornaram convencionais.

“A melhor forma de um conteúdo de prospecção ser relevante não é falar da solução da sua empresa, como inúmeros negócios e times de vendas fazem todos os dias, mas sim falar sobre as dores, os desejos e os receios do cliente-alvo” Juliano Dias, cofundador e CEO da Meetz

“Um exemplo é o LinkedIn, maior rede social de negócios no mundo. As pessoas continuam utilizando esse canal para abordar de forma pouco eficiente, mas é possível usar dados e inteligência para ser mais assertivo e eficiente nessa plataforma”, garante Dias.

Os analistas acreditam que o equilíbrio ideal no B2B é o de 50% de marca de longo prazo, 50% de ativação de curto prazo. Esse número ainda está longe de ser a prática usual do mercado, em que muitos profissionais de marketing vivem uma verdadeira guerra pela marca, disputando verba com os geradores de leads e seus milagres imediatos.

Sempre digo que não existe mais **B2B** ou B2C, o mundo agora é H2H (*human to human*). Portanto, encontrar as pessoas certas é, definitivamente, o que você precisa para vender no B2B.

Precisamos mais do que nunca  
**HUMANIZAR**



# VAMOS EM BUSCA DO NOVO?



[Larissa@estacaocriativa.com](mailto:Larissa@estacaocriativa.com)

[contato@estacaocriativa.com](mailto:contato@estacaocriativa.com)

+55 21 98357-8527 | [www.estacaocriativa.com](http://www.estacaocriativa.com)