

<b>Agência:</b>	<b>DUETTO</b>	<b>Avaliador:</b>	<b>Julio Cesar Parmigiani Teixeira</b>
-----------------	---------------	-------------------	--

<b>2.2.2. Quesito 2 – Capacidade de Atendimento</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) o porte e a tradição dos clientes em sua comunicação digital e o período de atendimento a cada um. <i>Clientes médios e grandes</i>		5
b) a experiência dos profissionais da licitante em comunicação digital e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades do CONTRATANTE. <i>Falta de revisão, mesmo texto para três profissionais</i>		4,5
c) a adequação da infraestrutura, das instalações e dos recursos materiais que poderão apoiar o atendimento ao CONTRATANTE na execução do contrato.		5
d) a funcionalidade do relacionamento operacional entre o CONTRATANTE e a licitante. <i>Bem explicada a funcionalidade</i>		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 2 (0-20):</b>		<b>19,5</b> ou <b>97,5 % do quesito</b>

<b>2.2.3. Quesito 3 – Relatos de Soluções de Comunicação Digital</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução de comunicação digital em cada relato.		5
b) a demonstração de que a solução de comunicação digital contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente. <i>Foi demonstrado que as soluções foram responsáveis pelos resultados</i>		5
c) a complexidade do desafio de comunicação apresentado no relato e a relevância dos resultados obtidos.		5
d) a qualidade da execução e do acabamento das ações e/ou peças de comunicação digital desenvolvidas pela licitante para seu cliente. <i>Ótimas peças apresentadas</i>		5
e) o encadeamento lógico e a clareza da exposição do relato pela licitante.		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 3 (0-10):</b>		<b>10</b> ou <b>100 % do quesito</b>

<b>Assinatura do(a) responsável pela avaliação:</b>		<b>Data:</b> 04/08/2023
---	--	-------------------------

<b>Agência:</b>	<b>LLORENTE &amp; CUENCA</b>	<b>Avaliador:</b>	<b>Julio Cesar Parmigiani Teixeira</b>
-----------------	------------------------------	-------------------	--

<b>2.2.2. Quesito 2 – Capacidade de Atendimento</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) o porte e a tradição dos clientes em sua comunicação digital e o período de atendimento a cada um. <i>Já atendeu clientes de grande porte</i>		5
b) a experiência dos profissionais da licitante em comunicação digital e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades do CONTRATANTE.		5
c) a adequação da infraestrutura, das instalações e dos recursos materiais que poderão apoiar o atendimento ao CONTRATANTE na execução do contrato.		5
d) a funcionalidade do relacionamento operacional entre o CONTRATANTE e a licitante.		4,5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 2 (0-20):</b>		<b>19,5</b> ou <b>97,5 % do quesito</b>

<b>2.2.3. Quesito 3 – Relatos de Soluções de Comunicação Digital</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução de comunicação digital em cada relato.		5
b) a demonstração de que a solução de comunicação digital contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente.		5
c) a complexidade do desafio de comunicação apresentado no relato e a relevância dos resultados obtidos. <i>Dois dos desafios eram de média complexidade</i>		4
d) a qualidade da execução e do acabamento das ações e/ou peças de comunicação digital desenvolvidas pela licitante para seu cliente. <i>Impressões sem cor e algumas em baixa resolução prejudicam a análise das peças</i>		4
e) o encadeamento lógico e a clareza da exposição do relato pela licitante. <i>Foram apresentados três relatos</i>		4,5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 3 (0-10):</b>		<b>9</b> ou <b>90 % do quesito</b>

<b>Assinatura do(a) responsável pela avaliação:</b>		<b>Data:</b> 04/08/2023
---	--	-------------------------

<b>Agência:</b>	<b>MEDIALINK</b>	<b>Avaliador:</b>	<b>Julio Cesar Parmigiani Teixeira</b>
-----------------	------------------	-------------------	--

<b>2.2.2. Quesito 2 – Capacidade de Atendimento</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) o porte e a tradição dos clientes em sua comunicação digital e o período de atendimento a cada um. <i>Maior parte dos clientes de pequeno e médio porte</i>		4
b) a experiência dos profissionais da licitante em comunicação digital e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades do CONTRATANTE. <i>Falta de revisão</i>		4,5
c) a adequação da infraestrutura, das instalações e dos recursos materiais que poderão apoiar o atendimento ao CONTRATANTE na execução do contrato.		5
d) a funcionalidade do relacionamento operacional entre o CONTRATANTE e a licitante.		4,5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 2 (0-20):</b>		<b>18</b> ou <b>90 % do quesito</b>

<b>2.2.3. Quesito 3 – Relatos de Soluções de Comunicação Digital</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução de comunicação digital em cada relato. <i>As soluções apresentadas são mais respostas a situações do que planejamento estratégico</i>		4
b) a demonstração de que a solução de comunicação digital contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente.		5
c) a complexidade do desafio de comunicação apresentado no relato e a relevância dos resultados obtidos. <i>Soluções apresentadas para desafios de média complexidade</i>		3
d) a qualidade da execução e do acabamento das ações e/ou peças de comunicação digital desenvolvidas pela licitante para seu cliente.		5
e) o encadeamento lógico e a clareza da exposição do relato pela licitante.		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 3 (0-10):</b>		<b>8,8</b> ou <b>88 % do quesito</b>

<b>Assinatura do(a) responsável pela avaliação:</b>		<b>Data:</b> 03/08/2023
---	--	-------------------------

<b>Agência:</b>	<b>MOUSTACHE</b>	<b>Avaliador:</b>	<b>Julio Cesar Parmigiani Teixeira</b>
-----------------	------------------	-------------------	--

<b>2.2.2. Quesito 2 – Capacidade de Atendimento</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) o porte e a tradição dos clientes em sua comunicação digital e o período de atendimento a cada um. <i>Diversos clientes de grande porte</i>		5
b) a experiência dos profissionais da licitante em comunicação digital e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades do CONTRATANTE.		5
c) a adequação da infraestrutura, das instalações e dos recursos materiais que poderão apoiar o atendimento ao CONTRATANTE na execução do contrato.		5
d) a funcionalidade do relacionamento operacional entre o CONTRATANTE e a licitante. <i>Toda estrutura e funcionamento bem explicitada</i>		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 2 (0-20):</b>		<b>20</b> ou <b>100 % do quesito</b>

<b>2.2.3. Quesito 3 – Relatos de Soluções de Comunicação Digital</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução de comunicação digital em cada relato. <i>Apresentou o planejamento para enfrentar as situações</i>		5
b) a demonstração de que a solução de comunicação digital contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente. <i>Ficou demonstrado que as ações da empresa contribuíram para alcançar os objetivos</i>		5
c) a complexidade do desafio de comunicação apresentado no relato e a relevância dos resultados obtidos.		5
d) a qualidade da execução e do acabamento das ações e/ou peças de comunicação digital desenvolvidas pela licitante para seu cliente.		5
e) o encadeamento lógico e a clareza da exposição do relato pela licitante.		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 3 (0-10):</b>		<b>10</b> ou <b>100 % do quesito</b>

<b>Assinatura do(a) responsável pela avaliação:</b>		<b>Data:</b> 04/08/2023
---	--	-------------------------

<b>Agência:</b>	<b>SELVA</b>	<b>Avaliador:</b>	<b>Julio Cesar Parmigiani Teixeira</b>
-----------------	--------------	-------------------	--

<b>2.2.2. Quesito 2 – Capacidade de Atendimento</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) o porte e a tradição dos clientes em sua comunicação digital e o período de atendimento a cada um. <i>Maior parte de médio porte</i>		4,5
b) a experiência dos profissionais da licitante em comunicação digital e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades do CONTRATANTE.		5
c) a adequação da infraestrutura, das instalações e dos recursos materiais que poderão apoiar o atendimento ao CONTRATANTE na execução do contrato.		5
d) a funcionalidade do relacionamento operacional entre o CONTRATANTE e a licitante. <i>Ótimo descritivo da operacionalidade</i>		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 2 (0-20):</b>		<b>19,5</b> ou <b>97,5 % do quesito</b>

<b>2.2.3. Quesito 3 – Relatos de Soluções de Comunicação Digital</b>		<b>Parciais (0-5)</b>
a) a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução de comunicação digital em cada relato. <i>Explicado o planejamento das ações</i>		5
b) a demonstração de que a solução de comunicação digital contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente. <i>Nos dois casos existiram outros fatores (pandemia e contexto político) que explicam o alcance dos objetivos, porém, é inegável que as ações contribuíram</i>		4,5
c) a complexidade do desafio de comunicação apresentado no relato e a relevância dos resultados obtidos.		5
d) a qualidade da execução e do acabamento das ações e/ou peças de comunicação digital desenvolvidas pela licitante para seu cliente. <i>Muito boa qualidade das peças</i>		5
e) o encadeamento lógico e a clareza da exposição do relato pela licitante.		5
<i>(resultado: média)</i> <b>Nota do Quesito 3 (0-10):</b>		<b>9,8</b> ou <b>98 % do quesito</b>

<b>Assinatura do(a) responsável pela avaliação:</b>		<b>Data:</b> 04/08/2023
---	--	-------------------------