

Empresa:	<i>Duetto</i>	Avaliador(a):	<i>José Leandro Queiroz da Silva</i>
-----------------	---------------	----------------------	--------------------------------------

9.4.5. Quesito 2 - Capacidade de atendimento	Parciais (0-10)
9.4.5.1. o porte e a tradição dos clientes, como anunciantes publicitários, e o período de atendimento a cada um <i>Já atende um conselho de classe, o que configura aspecto positivo. Poucos clientes no segmento da saúde.</i>	8
9.4.5.2. a experiência dos profissionais da licitante em atividades publicitárias e a adequação das quantificações e qualificações desses profissionais às necessidades de <i>Apresenta um bom quadro profissional em número e qualificação.</i>	9,5
9.4.5.3. a adequação da infraestrutura e das instalações que estarão à disposição do Coren-SP na execução do contrato <i>Possui estrutura física relevante, com estúdio para fotografias. O endereço físico não fica na capital paulista.</i>	8,8
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>O plano de Capacidade de Atendimento descreve em sua página 70 "um time executivo focado na realização dos trabalhos da Fundação Municipal de Saúde de Rio Claro" (?). Fluxo de trabalho extenso, totalizando 15 etapas.</i>	8
9.4.5.5. a relevância e utilidade das informações de marketing e comunicação, das pesquisas de audiência e da auditoria de circulação e controle de mídia que a licitante colocará <i>Ferramentas relevantes.</i>	9
Pontos do Quesito 2 (0-20): 17,3	

9.4.6. Quesito 3 - Repertório	Parciais (0-10)
9.4.6.1. a originalidade da solução criativa e sua adequação à natureza do cliente, ao público-alvo e ao desafio de comunicação <i>Apresenta solução para os problemas, mas nem sempre com originalidade.</i>	8
9.4.6.2. a clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem às características dos meios e públicos-alvo <i>Apresenta linguagem adequada e certa clareza nas mensagens transmitidas.</i>	9
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Execução e acabamento das peças podem ser melhoradas.</i>	8,8
Pontos do Quesito 3 (0-10): 8,6	

9.4.7. Quesito 4 - Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação		Parciais (0-10)
9.4.7.1. a evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução publicitária <i>Planejamento pertinente frente aos problemas enfatizados, com algumas ações a serem reavaliadas, como uso de carro de som para divulgação de empreendimento imobiliário.</i>		9,5
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente <i>Há evidências de contribuições positivas.</i>		10
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos <i>Desafios relevantes e bons resultados.</i>		8
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante <i>Há lucidez no encadeamento da exposição.</i>		9
Pontos do Quesito 4 (0-5):		4,6

Empresa: Duetto		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		30,5
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	27/05/2024	