

Empresa:	<i>Verbo</i>	Avaliador(a):	<i>Alexandre Moitinho Cano de Medeiros</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		10
<i>Conta com contratos duradouros com diversas prefeituras, em similaridade com as características do Coren-SP</i>		
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 comunicação publicitária do Coren-SP		10
<i>Demonstra profissionais experientes e com quantitativo adequado para cada equipe</i>		
9.4.5.3. a adequação da infraestrutura e das instalações que estarão à disposição do Coren-SP na execução do contrato		10
<i>Estrutura detalhada e adequada à demanda das necessidades do Coren-SP</i>		
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP		10
<i>Fluxo detalhado e aparentemente condizente com as necessidades do Coren-SP</i>		
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 regularmente à disposição do Coren-SP		10
<i>Conteúdo plenamente detalhado e de acordo com as necessidades do Coren-SP</i>		
Pontos do Quesito 2 (0-20):		20

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		8,5
<i>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>		
9.4.6.2. a clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem às características dos meios e públicos-alvo		8,5
<i>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>		
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças		8,5
<i>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>		
Pontos do Quesito 3 (0-10):		8,5

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		10
<i>Demonstra planejamento adequado para atendimento das demandas</i>		
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente		7
<i>Os problemas têm plena relação com as necessidades do Coren-SP, porém os resultados apontados são muito pouco detalhados ou comprovados</i>		
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos		7
<i>Os problemas têm plena relação com as necessidades do Coren-SP, porém os resultados apontados são muito pouco detalhados ou comprovados</i>		
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante		7
<i>As peças demonstram conteúdo adequada aos seus públicos-alvo, entretanto é nítido e prejudicial o uso de banco de imagens em peças que apelam para a realidade (como a campanha contra Covid-19)</i>		
Pontos do Quesito 4 (0-5):		3,9

Empresa: Verbo		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		32,4
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	28/05/2024	