

| | | | |
|-----------------|-------------|----------------------|------------------------|
| Empresa: | <i>GPES</i> | Avaliador(a): | <i>Nathany Batista</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>A agência é de grande porte (55 colaboradores). Possui grandes clientes, principalmente 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 comunicação publicitária do Coren-SP <i>Mesmo sendo uma agência de grande porte, não possuem experiência no segmento público e como apresentou material confuso (três cadernos sem especificação dos quesitos) não apresenta experiência e organização para</i> | 8 |
| 9.4.5.3. a adequação da infraestrutura e das instalações que estarão à disposição do Coren-SP na execução do contrato <i>A agência não explicou sua infra estrutura com clareza (escritório em São Paulo Capital em local nobre) além de suas instalações.</i> | 7 |
| 9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Aparenta ter funcionalidade satisfatória.</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 regularmente à disposição do Coren-SP <i>A agência possui ferramentas relevantes para atender a necessidade do COREN-SP onde explicou cada uma delas no caderno de "Capacidade de Atendimento".</i> | 7,5 |
| Pontos do Quesito 2 (0-20): 15,4 | |

| 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>O case apresentado foi do cliente Hospital São Carlos, onde a solução criativa e desafio foram atendidos.</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>A agência trabalhou com linguagem clara e precisa para atender o cliente</i> | 8 |
| 9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>A qualidade da produção e execução das peças foram satisfatórias</i> | 8 |
| Pontos do Quesito 3 (0-10): 8 | |

| 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 | 8 | |
| Há evidências no planejamento estratégico | | |
| 9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente | 7,5 | |
| A solução publicitária obteve resultados satisfatórios, com grandes visualizações e baixo engajamento. | | |
| 9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos | 7,5 | |
| O desafio foi complexo e a agência atendeu o cliente | | |
| 9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante | 7 | |
| O encadeamento deveria ter mais exposição, não ficou claro de forma imediata durante todo o relato | | |
| Pontos do Quesito 4 (0-5): | | 3,8 |

| | | | | |
|-----------------------------------|---|--|-------|------------|
| Empresa: GPES | | Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos: | | 27,2 |
| Assinatura do(a) avaliador(a): | <div>DocuSigned by: Nathany Batista da Silva 86ED15BC66F9424...</div> | | Data: | 27/05/2024 |