

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

<b>9.4.5. Quesito 2 - Capacidade de atendimento</b>	<b>Parciais (0-10)</b>
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 conselhos de classe na área da saúde, o que configura como ponto positivo. Porém, há menos de dois anos.</i>	9
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 de profissionais em números e com qualificações relevantes.</i>	10
9.4.5.3. a adequação da infraestrutura e das instalações que estarão à disposição do Coren-SP na execução do contrato <i>Possui sede física em São Paulo e equipamentos próprios.</i>	10
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Apresenta funcionalidade eficiente.</i>	9
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>Utiliza ferramentas relevantes.</i>	10
<b>Pontos do Quesito 2 (0-20): 19,2</b>	

<b>9.4.6. Quesito 3 - Repertório</b>	<b>Parciais (0-10)</b>
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 as problemáticas, mas nem sempre originais.</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>Embora o foco fosse nos profissionais médicos, o fato de ser divulgado em jornal com alcance de público variado mereceria maior clareza acerca da problemática; o tamanho da informação de onde se inscrever na faculdade é</i>	7
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Peças com qualidade de execução e acabamento.</i>	9,5
<b>Pontos do Quesito 3 (0-10): 8,2</b>	

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	9	
Apresenta clara evidência de que houve dedicação técnica para busca de soluções publicitárias.		
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	10	
Há indícios positivos acerca dos objetivos alcançados pelos clientes.		
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	9	
Desafios de comunicação sem complexidade extraordinária, mas com resultados satisfatórios.		
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	9,5	
Exposição satisfatória.		
Pontos do Quesito 4 (0-5):		4,7

Empresa: Brick		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		32,1
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	27/05/2024	