

Empresa:	<i>Versão BR</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>Vasta gama de clientes públicos e em períodos duradouros</i>	10
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>Equipe relevante em número e formação.</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>Embora a sede fique em Ribeirão Preto, conta com escritório na capital paulista. Não possui estúdio próprio.</i>	9
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Fluxo eficiente e tempo de entrega satisfatório.</i>	10
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>Apresenta as ferramentas necessárias.</i>	9,5
Pontos do Quesito 2 (0-20): 19,2	

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>Soluções aplicadas conforme à natureza dos clientes, porém, nem sempre inovadoras em sua originalidade.</i>	9
9.4.6.2. a clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem às características dos meios e públicos-alvo <i>Conteúdos com linguagem adequada, porém, com excessos textuais em algumas peças.</i>	9,5
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Peças com qualidade visual em sua execução e acabamento, porém com excessos textuais em algumas peças.</i>	9,5
Pontos do Quesito 3 (0-10): 9,3	

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	10
O planejamento estratégico ficou evidenciado na propositura da solução publicitária.		
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	10	10
Os dados apresentados comprovam a efetividade da solução		
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	10	10
Desafios complexos e pertinentes com o serviço público.		
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	10	10
Exposição satisfatória.		
Pontos do Quesito 4 (0-5):		5

Empresa: Versão BR		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		33,5
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	28/05/2024	