

Empresa:	Verge	Avaliador(a):	José Leandro Queiroz da Silva
-----------------	-------	----------------------	-------------------------------

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>Possui clientes de natureza semelhante a do Coren-SP e em tempo relevante.</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, formação e experiência.</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>Apresenta estrutura física compatível com a natureza do serviço. Não possui endereço físico na capital paulista. Não possui estúdio próprio.</i>	8,8
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Fluxo e tempo de entrega satisfatório.</i>	9,5
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>	10
Pontos do Quesito 2 (0-20): 19,3	

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>Peças adequadas à natureza do cliente, porém, com pouca originalidade.</i>	8,8
9.4.6.2. a clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem às características dos meios e públicos-alvo <i>Mensagens claras e com linguagem adequada.</i>	9,5
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Produção e acabamento em níveis satisfatórios.</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	<i>Há evidências da elaboração do planejamento estratégico.</i>	10
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	<i>Apresenta números de melhorias na solução do problema apresentado, porém, não há como precisar que os dados são relacionados à campanha publicitária, sobretudo, no caso da dengue.</i>	9
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	<i>Apresenta complexidade relativa, com resultados favoráveis.</i>	9
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	<i>Há lógica no relato apresentado.</i>	10
Pontos do Quesito 4 (0-5):		4,8

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