

Empresa:	<i>Quest</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 <i>Não demonstra familiaridade ou experiência com instituições públicas como o Coren-SP, ainda que tenha um grande rol de clientes</i>	7
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>Quantidade de profissionais pode não ser suficiente para atender à demanda do Coren-SP</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>Não especifica formas de atendimento imediato considerando a distância entre a sede da empresa e a do Coren-SP, distantes mais de 400km</i>	7,5
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>As etapas poderiam estar melhor detalhadas</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>Conteúdo plenamente detalhado e de acordo com as necessidades do Coren-SP</i>	10
Pontos do Quesito 2 (0-20): 16,2	

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>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>	8,5
9.4.6.2. a clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem às características dos meios e públicos-alvo <i>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>	8,5
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>As peças são atrativas e bem executadas, porém sem grandes inovações visuais ou linguísticas</i>	8,5
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	<i>Demonstra planejamento adequado para atendimento das demandas, ainda que as campanhas não tragam grandes inovações visuais ou textuais</i>	8
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	<i>Os problemas não têm similaridade com as necessidades do Coren-SP e os resultados apontados são muito pouco detalhados ou comprovados</i>	7
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	<i>Os problemas não têm similaridade com as necessidades do Coren-SP e os resultados apontados são muito pouco detalhados ou comprovados</i>	7
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	<i>As defesas são embasadas e os resultados aparentemente foram satisfatórios, ainda que as campanhas não tragam grandes inovações visuais ou textuais</i>	8
Pontos do Quesito 4 (0-5):		3,8

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