

Empresa:	<i>Quest</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>Possui clientes de datas longevas. Não possui em sua cartela nenhum conselho de classe, não há apresentação de clientes do segmento público.</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 <i>Apresenta números e experiência profissional satisfatórias.</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>Infraestrutura adequada, com estúdio e equipamentos próprios. Não possui endereço fixo na cidade de São Paulo.</i>	9
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Descreve atendimento funcional, prazos satisfatórios e segurança no controle de dados .</i>	8,5
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>Ferramentas relevantes e em consonância com os preceitos da administração pública.</i>	9,5
Pontos do Quesito 2 (0-20): 16,8	

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 originais e adequadas à natureza de cada cliente.</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>Precisão e clareza satisfatórias nas peças apresentadas.</i>	10
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Peças com execução e acabamentos de muito boa qualidade.</i>	9,5
Pontos do Quesito 3 (0-10): 9,5	

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>Houve análise e planejamento estratégico acerca do problema apresentado.</i>	8,8
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	<i>A ausência de números concretos impossibilitam a real análise da assertividade da proposta.</i>	7
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	<i>Há complexidade no desafio de varejo e o relato apresentado demonstra relevância nos resultados obtidos, porém, a ausência de números prejudica a totalidade da análise.</i>	8
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	<i>Exposição apresentada satisfatoriamente.</i>	9
Pontos do Quesito 4 (0-5):		4,1

Empresa:	Quest	Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:	30,4
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	27/05/2024