

<b>Empresa:</b>	<i>Duetto</i>	<b>Avaliador(a):</b>	<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>Por a empresa ser nova, os contratos mais antigos têm no máximo 5 anos, e a maioria é de empresas privadas com um público-alvo menos numeroso do que o do Coren-SP</i>	8
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>Os profissionais apresentam formação adequada para a área, porém não há detalhamento de experiência no relacionamento com autarquias como o 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>Estrutura detalhada e adequada à demanda das necessidades do Coren-SP</i>	10
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>As etapas parecem extensas e podem prejudicar a celeridade da rotina no Coren-SP</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
<b>Pontos do Quesito 2 (0-20): 17,6</b>	

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 situações apresentadas não configuram grandes desafios como o demandado pelo Coren-SP no briefing, e sim situações de rotina das empresas</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>As peças demonstram linguagem adequada aos seus públicos-alvo, mas sem grandes inovações textuais</i>	8
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>As peças demonstram linguagem adequada aos seus públicos-alvo, mas sem grandes inovações visuais</i>	8
<b>Pontos do Quesito 3 (0-10): 8,0</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		10
<i>Demonstra planejamento adequado para atendimento das demandas</i>		
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente		10
<i>Conteúdo adequado às necessidades listadas</i>		
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos		7,5
<i>As situações apresentadas não configuram grandes desafios como o demandado pelo Coren-SP no briefing, e sim situações de rotina das empresas</i>		
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante		8
<i>As peças demonstram conteúdo adequada aos seus públicos-alvo, mas sem grandes inovações</i>		
Pontos do Quesito 4 (0-5):		4,4

Empresa: Duetto		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		30,0
Assinatura do(a) avaliador(a):		Data:	27/05/2024	