

Empresa:	QUEST	Avaliador(a):	Nathany Batista
-----------------	--------------	----------------------	------------------------

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>A agência é de porte e possui clientes de muitos anos, porém, não possui nenhum cliente do segmento publico em sua carteira de clientes.</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>A agência possui grande numero de funcionarios com vasta experiencia em comunicação.</i>	9
9.4.5.3. a adequação da infraestrutura e das instalações que estarão à disposição do Coren-SP na execução do contrato <i>A agência possui infraestrutura adequada, assim como instalações também. Porém, com sede fora de SP Capital.</i>	7,5
9.4.5.4. funcionalidade do relacionamento operacional entre a licitante e o Coren-SP <i>Aparenta possuir relacionamento operacional bom, mesmo com sede fora de SP Capital, atendendo com bons prazos.</i>	7
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>Possui ferramentas relevantes para atender as necessidades do COREN-SP</i>	9
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>A agencia possui soluções originais e criativas aos desafios recebidos por seus clientes</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>Há clareza e precisão nas mensagens apresentadas</i>	10
9.4.6.3. a qualidade da produção, da execução e do acabamento das peças <i>Produção, execução e acabamento muito bons em todas as peças.</i>	9
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	8,5	
Entende-se que a agência trouxe planejamento estratégico bom levando em consideração os desafios do cliente.		
9.4.7.2. a demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente	6	
Entende-se que a solução publicitaria atendeu o cliente, porém não há resultados concretos para evidenciar tal atingimento.		
9.4.7.3. a complexidade do desafio de comunicação apresentado no Relato e a relevância dos resultados obtidos	7	
De fato o desafio foi complexo e dá a entender que os resultados foram positivos, porém, sem resultados concretos (dados embasados) não há como confirmar tal atingimento.		
9.4.7.4. o encadeamento lógico da exposição do Relato pela licitante	8	
Há encadeamento satisfatório da exposição do relato		
Pontos do Quesito 4 (0-5):		3,7

Empresa: QUEST		Pontos Quesitos 2, 3 e 4 - Capacidade, Repertório e Relatos:		29,2
Assinatura do(a) avaliador(a):	<div>DocuSigned by: Nathany Batista da Silva 86ED15BC66F9424...</div>		Data:	27/05/2024