**ARKUSZ OCENY W PRZETARGU PR**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa projektu: |  |
| **Imię i nazwisko osoby oceniającej lub anonimowo:**  |  |

# Skala ocen od 0 do 10 pkt, gdzie:

0-2 Nie spełnia oczekiwań

3–5 Spełnia oczekiwania częściowo

6–8 Spełnia oczekiwania

9-10 Przekracza oczekiwania

# Szczegółowa ocena przygotowania zadania:

| KRYTERIUM | WAGA W % | OCENA W PKT |
| --- | --- | --- |
| Podejście strategiczne | 25% |  |
| Adekwatność proponowanych rozwiązań | 25% |  |
| Jakość zespołu | 30% |  |
| Cena | 20% |  |
| **Razem:** | 100% |  |

# Podsumowanie / Uwagi

|  |
| --- |
|   |

**Pytania pomocnicze:**

1. **Podejście strategiczne**
2. Czy Agencja dobrze zrozumiała postawione przed nią zadania i odpowiedziała na nie w sposób wyczerpujący?
3. Czy Agencja dokładnie przeanalizowała dotychczasowe działania Klienta i konkurencji oraz przedstawiła konstruktywne wnioski, na podstawie których oparła strategię?
4. Czy pomysły zaprezentowane przez Agencję:
* odpowiadają na Brief?
* są dopasowane do grupy docelowej?
* są dopasowane do komunikowanego produktu i/lub do marki?
* odpowiadają na cele komunikacyjne i biznesowe opisane w Briefie?
1. **Adekwatność proponowanych rozwiązań**
2. Czy Agencja udowodniła, że posiada wiedzę nt. efektywnej realizacji procesów (know-how dostawcy) oraz korzysta z profesjonalnych narzędzi, systemów do koordynacji działań i zarządzania projektami, które zlecać jej będzie Klient?
3. Czy procesy i narzędzia Agencji umożliwiają efektywnie zarządzać informacją, czasem, procesem?
4. Czy prezentowane przez Agencję pomysły są unikalne, niepowtarzalne względem kampanii zrealizowanych dotychczas w kategorii i/lub zrealizowanych dotychczas przez markę dla tej grupy docelowej?
5. Czy pomysły zaprezentowane przez Agencję są możliwe do zrealizowania w określonym przez Klienta terminie i budżecie produkcyjnym?
6. Czy pomysły zaprezentowane przez Agencję są odpowiedzią umożliwiającą realizację celów i czy są mierzalne?
7. **Jakość zespołu**
8. Czy w procesie przetargowym Agencja pokazała zachowania proaktywne i zaangażowanie, np. ze zrozumieniem zadawała pytania do postawionych zadań, konstruktywnie antycypowała w trakcie spotkania rozwiązania i sprawdzała je z Klientem?
9. Czy Agencja daje poczucie, że będzie gotowa przejmować inicjatywę, mając na uwadze realizację projektu?
10. Jak dobrze wydaje się zmotywowany i zaangażowany zespół dedykowany do codziennej obsługi Klienta?

Dodatkowo można poprosić o przesłanie biogramów poszczególnych osób przydzielonych do obsługi projektu.

1. **Cena**
2. Czy zaproponowane wynagrodzenie mieści się w budżecie Klienta przeznaczonym na działania komunikacyjne?
3. Czy zaproponowane przez Agencję wynagrodzenie jest stawką rynkową, czy nie jest dumpingiem cenowym lub zawyżeniem?