

## INVÓLVRO Nº 3

Capacidade de Atendimento, Repertório e Relatos de

Soluções de Problemas de Comunicação

RAZÃO SOCIAL: IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA

CNPJ: 06.105.906/0001-57

Concorrência nº 01/2025 - Câmara Municipal de Campo Largo





Av. Rep. Argentina, 665 . Água Verde  
Curitiba . PR . CEP 80240-210





---

Capacidade de Atendimento

---

criativamente estratégica / [imam.ag](http://imam.ag) /



A IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA, inscrita no CNPJ/MF nº. 06.105.906/0001-57, com sede na Avenida República Argentina, nº. 665 – Conjunto 01, Água Verde, 82240-210, Curitiba/PR, e-mail: [jhony@agenciaimam.com.br](mailto:jhony@agenciaimam.com.br) por intermédio de seu representante legal, que abaixo assina Sr. Helisson Henrique Schiavinato Rezende, portador do RG nº 6.442.872-1 e do CPF nº 004.129.639-73, Declara e Relaciona abaixo sua **Capacidade de Atendimento**, Concorrência 01/2025, da Câmara Municipal de Campo Largo.

Relação nominal dos seus principais clientes à época da licitação, com a especificação do início de atendimento de cada um deles.



NACIONAL

Uma empresa do Grupo Shell

**Prime Energy** é uma consultoria em Energia que conta com uma comercializadora integrada. As suas especialidades são otimizar resultados no Mercado Livre de Energia, no regulado e em projetos de Geração Distribuída. Criada em 2010 com o ideal de trazer a seus clientes produtos e serviços exclusivos na área de Energia e Sustentabilidade, voltados à redução de custos com energia. Início de atendimento: 02/2023 - Atual.



NACIONAL

# glamm

**Glamm**, com a Glamm você tem o controle de sua agenda, escolhendo profissionais de confiança para realizar os melhores serviços de maquiagem, massagem, cabeleireiro e muito mais. Conectamos profissionais a clientes de forma rápida e simples através de nosso aplicativo. Início de atendimento: 02/2025 - Atual



NACIONAL

**INESCAP** - A Inescap é uma empresa fabricante de sistemas de exaustão para as mais diversas aplicações. Fundada em 1991, ocupa hoje posição de destaque nacional no segmento em que atua, desenvolvendo novos produtos com qualidade e oferecendo serviços diferenciados. Desenvolvimento de soluções acústicas para sistemas de exaustão na linha de motores industriais, motores marítimos e plantas petroquímicas/gases. Início de atendimento: 07/2025 - Atual.



ESTADUAL

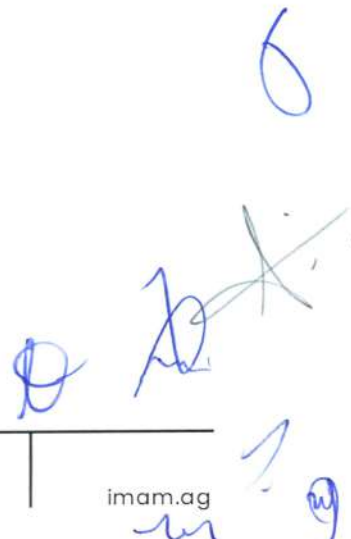
**SANEPAR**, Companhia de Saneamento do Paraná, é uma empresa estatal de economia mista responsável pela prestação de serviços de saneamento básico em diversas cidades do Paraná e em Porto União, Santa Catarina. Ela oferece serviços de água tratada e coleta e tratamento de esgoto. A empresa foi fundada em 1963 e, atualmente, atende mais de 10 milhões de pessoas, buscando sempre aprimorar a qualidade de vida e a saúde da população por meio de seus serviços. Início de atendimento: 06/2025 - Atual.

Licitação Nº 081/2024, Contrato-COM 2/2025-GAQS.



ESTADUAL

**Gedisa** leva energia de pequenos produtores de fontes renováveis diretamente para empresas. Além de adotar uma fonte de energia sustentável no negócio, a Gedisa é especialista em Gestão da Geração Distribuída (GD). A Gedisa é remunerada pelas usinas geradoras para fazer a gestão do sistema GD, atendendo a todas as obrigações regulatórias dessa modalidade. São mais de 1.226 cidades atendidas, 35 usinas operadas. Início de atendimento: 04/2023 - Atual.

Several handwritten signatures and marks in blue ink are visible in the bottom right corner of the page, including a large stylized '6' and various scribbles.



ESTADUAL

**Gaslog** é uma empresa especializada no dimensionamento e implantação de instalações de GLP para indústria, condomínios, comércio, serviços e agronegócio. Por ter transparência e respeito pelo cliente, a Gaslog é a empresa que mais cresce no Sul do país e é referência em oferecer atendimento eficaz e personalizado. Início de atendimento: 04/2023 - Atual.

8

X

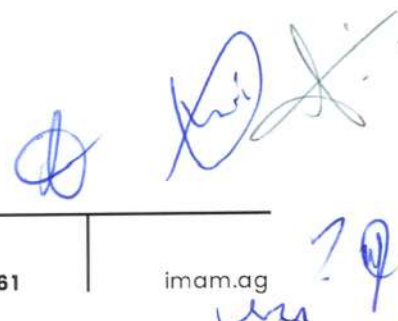
20



MUNICIPALPrefeitura Municipal de  
**Cornélio Procópio**

**PMCP** - Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio. É a sede do Poder Executivo do município de Cornélio Procópio, no Estado do Paraná. Tem à frente um prefeito eleito por voto direto, secreto e democrático, que conta com secretarias que desempenham um papel fundamental na administração da cidade. Início de atendimento: 10/2017 – Atual.

Tomada De Preços Nº 007/22, Contrato De Serviço Nº 153/2022.





MUNICIPAL

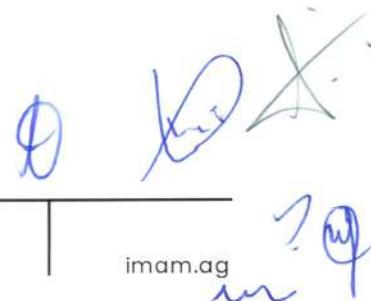
**FAROL** - Prefeitura Municipal de Farol. O povoado que forma hoje o Município de Farol teve início no ano de 1942, com a chegada de algumas famílias vindas do Sul do Paraná. O Distrito Administrativo de Farol foi criado no dia 30 de novembro de 1955, através do Projeto de Lei n.º 17/55, da Câmara Municipal de Campo Mourão. Início de atendimento: 07/2025 – Atual.  
Concorrência Nº 10/2024, Contrato Nº 046/2025.

MUNICIPAL

O P E N M A L L  
**flow**®

**FLOW OPEN MALL** - O maior open mall de Curitiba, O Flow está estrategicamente localizado para atender a demanda latente dos curitibanos que precisam de um lugar único em uma das principais vias da cidade. Conta com um Max Atacado e espaço para mais de 100 lojas para os mais variados ramos de atuação, a área total do empreendimento é de aproximadamente 34.000 m<sup>2</sup> e conta com 750 vagas de estacionamento. Início de atendimento: 07/2025 - Atual.

f





Quantificação e qualificação, sob a forma de currículo resumido (no mínimo, nome, formação acadêmica e experiência), dos profissionais que poderão ser colocados à disposição da execução do contrato, discriminando-se as respectivas áreas de atuação.





## ESTUDO E PLANEJAMENTO:

**THIAGO MATTAR**, Atua com estudo e planejamento, há mais de 15 anos. Em 2020 foi premiado com a estrela verde do Clube de Criação de São Paulo, com o Case "Adot - Uma nova Chance", trabalho que também rendeu um Short List no New York Festival. Atuou em grandes agências, como Propague, Intermix, Dms Box e BlaBlu, atendendo contas como Volvo, Renault, Marista, Boticário, PUC.

Several handwritten signatures and marks in blue ink are visible in the bottom right corner of the page, including a large stylized 'X' and several smaller, more complex signatures.





## CRIAÇÃO:

**RAFAEL DE PAULA RUSSO**, formado em Artes Visuais. Atua como criação há mais de 16 anos. Em 2019, trabalhou no case "99 Move Curitiba", vencedor do prêmio Profissionais do Ano da Rede Globo. Já criou para clientes como ITAIPU, BRMALLS, 99, FIEP/PR, UNICESUMAR, Prefeitura de Campo Largo, COCEL, COPEL, BAYER e PRIME ENERGY(Grupo Shell) e Assembleia Legislativa do Paraná.

A handwritten signature in blue ink, located in the bottom right area of the page.

A handwritten signature in blue ink, located in the bottom right area of the page.

A handwritten signature in blue ink, located in the bottom right area of the page.



## PRODUÇÃO DE RÁDIO:

**ALEX REIS**, Bacharelado em Administração de Empresas Universidade Estadual Norte do Paraná. Com mais de 15 anos de experiência na produção de áudio e Rádio. Trabalhou na Grupo Folha FM Londrina, Rádio FM 104 Cornélio Procópio, Rádio Atlântica FM, Rádio FM 104 e Rádio e TV Educativa Paraná.

A handwritten signature in blue ink, located in the upper right area of the page.

A collection of handwritten signatures and initials in blue ink, located in the bottom right corner of the page.





## PRODUÇÃO DE TV:

**ANDRÉ FREITAS DA SERRA FREIRE**, publicitário, graduado em publicidade e propaganda na PUC Paraná, pós-graduado em Comunicação e Marketing Esportivo na Unicuritiba, com três anos de experiência, atendeu na IMAM clientes como UNICESUMAR, GRUPO ERGON, GASLOG e PRIME ENERGY (Grupo SHELL), JBA e SANEPAR.



## PRODUÇÃO DE CINEMA:

**LARISSA SARAIVA**, atuando desde 2019 na área. Em 2019, trabalhou no case "99 Move Curitiba", vencedor do prêmio Profissionais do Ano da Rede Globo. Trabalhou em diversas agências, como a Opusmúltipla e a Heads Propaganda, atendendo clientes como Grupo Boticário, Petrobras, Caixa Econômica Federal, Prefeitura de Curitiba, 99APP, PRIME ENERGY (Grupo Shell) e Assembleia Legislativa do Paraná.





## PRODUÇÃO GRÁFICA:

**LUIS FELIPE MENDONÇA MACHADO**, no mercado de trabalho desde outubro de 2020, pós-graduado em Comunicação Política e no Setor Público, e em Planejamento de Comunicação Integrada. Trabalhou em agências como TIF, E10 e Personaliza. Na IMAM, já atendeu clientes como Unicesumar, Grupo Ergon, Gaslog e PRIME ENERGY (Grupo Shell).

**MÍDIA:**

**HELISSEN SCHIAVINATO**, com experiência de mais de 20 anos de mercado Publicitário. Atua na área de Mídia e diretor executivo da Imam, atendeu clientes como ITAIPU, 99APP, FIEP/PR, UNICESUMAR, Prefeitura de Campo Largo, COCEL, COPEL, BAYER, PRIME ENERGY(Grupo Shell), JBA, Prefeitura de Cornélio Procopio, Prefeitura de Farol, ALEP e SANEPAR.

A handwritten signature in blue ink, located in the right margin of the page.

Two handwritten signatures in blue ink, located in the bottom right corner of the page.



## PRODUÇÃO INTERNET:

**GUSTAVO SCHIAVINATO**, formado em Tecnologia em Processamento de Dados pela Universidade Norte do Paraná. Atuando na área de Internet desde junho de 2019. Atendeu na IMAM clientes como 99 APP, Prefeitura de Cornélio Procópio e Positivo Informática.

A collection of handwritten signatures and marks in blue ink. There is a large, stylized signature at the top right. Below it, there are several smaller signatures and initials, including one that looks like "P" and another that looks like "X". At the bottom right, there are more signatures, including one that looks like "in" and another that looks like "70".



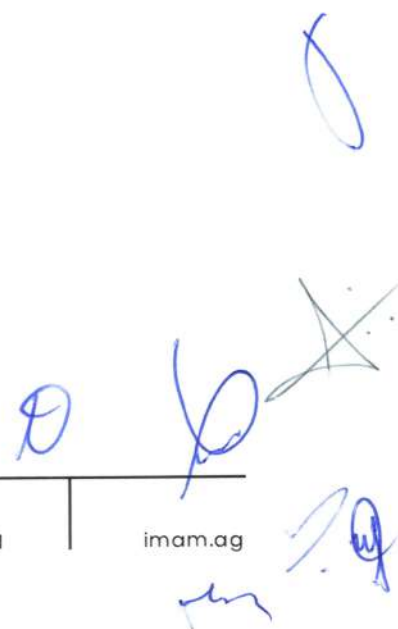
**ATENDIMENTO:**

**JHONY CIT**, publicitário DRT 1521/PR, pós-graduado em Comunicação, Publicidade e Marketing em Mídias Digitais, e em Licitações e Contratos Administrativos. Na IMAM atua como atendimento desde 01/2010. Atendeu clientes como: ITAIPU, 99APP, Unicesumar, Pref. de Campo Largo, COCEL, BAYER, Prime Energy, Pref. de Cornélio Procópio, Pref. de Farol, ALEP e SANEPAR.

A handwritten signature in blue ink, located in the right margin of the page.

Three handwritten signatures in blue ink, located in the bottom right corner of the page.

Infraestrutura e instalações da licitante que estarão à disposição do ANUNCIANTE para a execução do contrato.



### Disponibilidade de equipamentos de informática:

- 01 - Desktop iMac 24 pl, M3, 16GB e SSD 1T;
- 01 – Desktop MiniMac M1, 8GB e SSD 256;
- 01 – Desktop iMac 27pl, Intel i5, 16GB, HD 500Gb;
- 02 - Lap Top VOSTRO 3583, 15.6pl com tela Full HD, intel core i5, 8GB de ram DDR3, HD 256GB;
- 01 – Lap Top Latitude 3520, Intel core i7, 16GB RAM, placa de video 1024MB, SSD 512GB, 17Ppl;
- 01 - Lap Top VOSTRO 3520, 15.6pl com tela Full HD, intel core i5, 8GB de ram DDR3, HD 256GB;
- 01 - Lap Top VOSTRO 3510, 15.6pl com tela Full HD, intel core i5, 8GB de ram DDR3, HD 256GB;
- 01 - Lap Top VOSTRO 3480, 15.6pl com tela Full HD, intel core i5, 8GB de ram DDR3, HD 256GB;
- 01 - Impressora HP Office Jet Pro 4000;

### Disponibilidade de softwares:

A IMAM trabalha com todos os softwares 100% legalizados, garantindo uma melhor qualidade de atendimento a seus clientes e adequado ao objeto desta Licitação.

### Licença de pacote Office:

- 09 Licenças - Microsoft 365 Apps for business;

### Licença de edição e tratamento de imagens e textos:

- 03 Licenças - Pacote Completo de Softwares Adobe Creative(Photoshop, Illustrator, InDesign e outros);





### Disponibilidade de instalações físicas:

A IMAM possui sede com sala de atendimento, sala de reuniões privativa e sala para equipe de produção, totalizando 110 metros quadrados de área útil.

### Disponibilidade de recursos de telecomunicações e gestão de informática:

- 01 Internet fibra ótica Ligga 600Mbps com IP fixo;
- 01 Internet fibra ótica Vivo 600 (rede de backup);
- 09 Linhas móveis com minutos e SMS ilimitados, pacote de 5GB para cada linha, Vivo S.A;
- 10 contas de e-mail com capacidade para enviar e receber até 40 mega, todos os colaboradores possuem e-mails com capacidade para até 40 megas;
- Google workspace Business Plus 09 usuários, cada um com 5T de armazenamento e capacidade para videochamadas com até 500 participantes;
- Publi Manenger;
- WhatsApp Business.

Several handwritten signatures and initials in blue ink are visible on the right side of the page, including a large stylized 'S' at the top right and several smaller signatures and initials at the bottom right.



Sistemática operacional de atendimento na execução do contrato.

A large, stylized handwritten signature in blue ink, located in the lower right area of the page.

A cluster of handwritten signatures and initials in blue ink, located in the bottom right corner of the page.



A IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA, com sede e foro na Av. República Argentina, 665, conjunto 01, Água Verde, Curitiba – PR, CNPJ 06.105.906/0001-57, declara e relaciona sua sistemática de atendimento, prazos, relevância e utilidade das informações de marketing e comunicação:

Pela sua filosofia de trabalho, origem e formação, a IMAM faz da excelência no atendimento, levada a todas as áreas, sua principal qualidade. Nossos diferenciais estão baseados em: sinergia entre departamentos – um dos principais elementos cultivados na empresa.

E desta sinergia, são gerados resultados que fazem a diferença para o nosso negócio e, principalmente, para os negócios de nossos clientes. Tanto que, ao longo dos últimos anos, todo o esforço foi valorizado nas principais premiações do mercado publicitário.

A IMAM Publicidade, em 2019, venceu a categoria Melhor Campanha da Região Sul, no Prêmio Profissionais do Ano da Rede Globo, com o case de comunicação integrada “99 Move Curitiba”. Além disso, no mesmo ano também venceu a premiação Best Mídia, na categoria campanha, com mais um case criado para a 99.

Não à toa, a agência conquistou agora a posição 98º no ranking CENP - MEIOS DE 2023 Nacional e 6º no ranking do Estado do Paraná em valores de compra de mídia no Estado do Paraná. Isso significa que a IMAM Publicidade é uma das dez agências que mais compram mídia na região. Entretanto, não é uma surpresa, pois desde a sua fundação uma das missões da agência é justamente investir em comunicação integrada para gerar resultados sólidos.

Por isso, entende-se que é preciso unir todos os setores em uma mesma estratégia e com os mesmos objetivos para originar uma comunicação clara, direta e, principalmente, funcional. É necessário o tráfego de informações e, principalmente, o bom relacionamento entre todos os departamentos da agência e, claro, destes com os clientes. Na IMAM, o atendimento não é tarefa de um departamento, mas uma forma de enxergar a prestação de serviços.

A seguir, mais sobre o dia a dia na IMAM Publicidade.

**Presença no cliente** - A IMAM trabalha como equipe estendida no cliente, avaliando todas as situações de mercado a fim de criar condições de inovação em comunicação. O acompanhamento contínuo das atividades do cliente também propicia a busca de ações de fidelização para o seu negócio, tornando-o sustentável e com maior valor de marca em longo prazo.

**Cumprimento de prazos** - ponto crucial na competitividade e na antecipação de tendências em todos os tipos de negócios, os prazos para desenvolvimento de





trabalhos são tratados como prioridade máxima na empresa, sendo que foram estabelecidos previamente períodos mínimos necessários para o desenvolvimento das tarefas mais comuns em nosso portfólio, informados ao cliente no momento da contratação de nossos serviços e monitorados constantemente pelo controle de qualidade da agência através de relatórios e time sheet de funcionários.

### **Rotinas e obrigações do atendimento na execução do contrato**

Para garantir aos nossos clientes um atendimento de alto padrão de eficiência, a IMAM utiliza uma metodologia de atendimento conforme as seguintes rotinas:

**Clipping** - busca diária de informações nos meios de comunicação pertinentes às ações que estejam sendo desenvolvidas ou planejadas pelo cliente.

**Briefing** - validação com o cliente de todos os briefings encaminhados para a criação, evitando retornos desnecessários e perda de tempo no processo criativo.

**Reunião** - A IMAM se dispõe a fazer reuniões diárias de Pauta e Briefing para atender o cliente caso solicitado e a cada reunião, será feito o envio de relatório num prazo de 48 horas com todo o conteúdo discutido, sujeito à aprovação do cliente e correções no caso de haver alguma omissão ou interpretação equivocada.

**Controle de Investimentos** - na periodicidade determinada pelo cliente é feito o envio de relatório sobre os investimentos em comunicação e cruzamento de dados com os do cliente (se fornecidos) – comparativos de investimentos x tráfego.

**Follow Up** - semanalmente o cliente recebe uma pauta de trabalhos em andamento da agência para acompanhamento dos jobs e controle de prazos acordados.

**Reunião Mensal** - reunião com foco estratégico para o mês que acontecerá e balanço do mês que passou com a participação da diretoria da agência, atendimento, mídia, criação e planejamento.

Relatório com todos os trabalhos que foram realizados durante o mês.

**Flexibilidade** - a IMAM fica à disposição do cliente para se adequar as necessidades do cliente.

**Reunião Semanal** – Reunião com foco nas ações táticas e demonstrativos dos trabalhos em execução.

**Atendimento** - Responsável por todas as etapas para realização do trabalho e todo o fluxo interno e integração com os setores de planejamento, criação, produção, financeiro e mídia.



**Planejamento e Estudo** - É a partir desse importante trabalho que a criação é inspirada e orientada, mas não afeta somente a criação, também agrega nos planos de mídia e canais, auxilia na coordenação de estratégias da presença digital da marca, é responsável por identificar tendências e acompanhar a execução de todas as campanhas. Este setor é responsável por transmitir para toda a agência a habilidade de pensar estrategicamente em todas as entregas, mesmo as menores. A equipe atua, em conjunto com o atendimento, próximo ao cliente, para estar sempre em sinergia com os objetivos estratégicos de comunicação e de marketing. Além disso, deve estar imerso na realidade do mercado. Para isso, conta com o apoio de ferramentas de pesquisa, que tonam possível mapear e analisar cada cenário específico, concorrência, comportamento do target, identificando, assim, pontos de oportunidade, pontos que merecem atenção, pontos de contato e diferenciais. Este estudo torna cada campanha mais assertiva, contribuindo para insights criativos.

**Criação** - A missão do departamento de criação é entregar um material que encanta, mas não apenas pela ideia, como também pelo alinhamento com o que foi pedido no briefing. A criação é responsável por entregar campanhas integradas, completas e com forte apelo tanto visual quanto em sua linguagem. Para isso, a IMAM Publicidade trabalha com profissionais versáteis, que complementam habilidades uns dos outros trabalhando em formato de duplas de criação (diretores de arte e redatores). Os profissionais da IMAM possuem experiência comprovada nas mais variadas áreas, como vive marketing, propaganda, design, digital, dentre outras.

**Produção eletrônica, digital e gráfica** - Cotações - os orçamentos de serviços de terceiros são feitos em, no mínimo, três fornecedores para garantir menor preço e melhor qualidade na produção de materiais, todas as cotações são realizadas com fornecedores credenciados e habilitados na condição de REGULAR junto ao sistema de gestão de materiais e serviços do Estado do Paraná – GMS, atendendo aos mais elevados padrões de qualidade da agência, garantindo a melhor entrega ao cliente e a certeza de trabalhar com fornecedores em dia com suas obrigações fiscais e trabalhista.

**Mídia** - Elaboração do plano de mídia é realizado por profissional qualificada com vasta experiência e conhecimento de mercado assegurando a melhor contratação de mídia, amparado as melhores pesquisas de consumo de meios, audiência e afinidades. Garantindo uma melhor negociação e maximizando ao máximo o investimento, proporcionando ao cliente o melhor custo-benefício.

Contratando somente veículos credenciados e habilitados na condição de REGULAR junto ao sistema de gestão de materiais e serviços do Estado do Paraná – GMS, atendendo aos mais elevados padrões de qualidade da agência, garantindo a melhor entrega ao cliente e a certeza de trabalhar com fornecedores em dia com suas obrigações fiscais e trabalhista.



**Financeiro** - Coordenada por profissional com ampla experiência financeira e com registro ativo junto ao CRC/PR o que garante controle das informações prestadas aos veículos/fornecedores e ao cliente, assegurando assim o cumprimento do contrato. Realização do Checking financeiro, emissão das notas fiscais e por fim responsável por fornecer e atualizar em tempo real as informações de Pls Aprovadas x faturadas x canceladas x com pendências.

### **Periodicidade da Emissão de relatórios de Produção e Mídia**

A IMAM se dispõe a fazer relatórios diários de Mídia e Produção caso seja solicitado. Fornecemos relatórios em tempo real das campanhas, através deste o cliente acompanha a relação de Pls aprovados x faturadas x não veiculadas x canceladas, através das ferramentas Power BI ou Google Sheets o que melhor adequar-se ao cliente.

Disponibilizamos via Google Drive, cópia de todo o processo (NF IMAM, NF Veículo, AP/PI, comprovantes de veiculação e comprovantes de pagamento) em formato "PDF" em tempo real para acompanhamento do cliente.

### **Periodicidade da Emissão de relatórios Financeiros**

Fornecemos relatórios em tempo real com a relação de Pls, PPs aprovados x faturadas x canceladas x com pendências de documentos, através das ferramentas Power BI ou Google Sheets o que melhor adequar-se ao cliente.

Disponibilizamos via Google Drive, cópia de todo o processo (NF IMAM, NF Veículo, AP/PI e comprovantes) em formato "PDF" para acompanhamento do cliente.

A IMAM se dispõe a fazer relatórios Financeiros diários caso seja solicitado.

### **Prazos para Criação de Campanhas e Plano de Mídia:**

Em Condições <u>Normais</u>		Em Condições de <u>Urgência</u>	
Criação de Peças Avulças:	2 Dias Úteis	Criação de Peças Avulças:	1 Dia Útil
Planejamento de Campanha:	2 Dias Úteis	Planejamento de Campanha:	1 Dia Útil
Criação de Campanha Publicitária:	2 Dias Úteis	Criação de Campanha Publicitária:	1 Dia Útil
Planos de Mídia:	1 Dia Útil	Planos de Mídia:	1 Dia Útil



Relação das informações de marketing e comunicação, das pesquisas de audiência e da auditoria de circulação e controle de mídia que colocará regularmente à disposição do ANUNCIANTE, sem ônus adicionais, na vigência do contrato.


## KANTAR

### Target Group Index (TGI)

Analisa e entende como o consumidor pensa, compra, assiste e se conecta. Estudo que determina e quantifica os perfis de comportamento do consumidor, oferecendo um entendimento completo dos hábitos de mídia, marcas e categorias tanto no ambiente online quanto no off-line. Banco de dados atualizado em **JUNHO de 2025.**

## KANTAR

### Audiência de Televisão

Kantar Ibope Media – Softwares para consumo multi-meios – Investimento Publicitário- Fiscalização Publicitaria – Audiência de Rádio – Audiência de TV. Softwares que permite a medição da eficiência de uma programação televisiva. Através de cruzamentos de dados de audiência e afinidade, obtemos informações precisas sobre o alcance e a frequência de uma campanha publicitária.

## KANTAR

**Easymedia Rádio Kantar Ibope:** Disponibiliza as métricas de análise do público ouvinte de rádio o software permite conhecer o perfil demográfico dos ouvintes e suas preferências, embasar a negociação de espaço publicitário, geração de novos formatos e projetos.



### Publi Manager

O Publi Manager é a versão completa do melhor software de gestão de agências do país, ele possui funcionalidades e automatizações específicas para cada setor, agilizando processos e possibilitando a troca de informações entre a equipe, clientes e fornecedores tudo isto em um único sistema, permitindo assim acompanhamento completo a todos os projetos e serviços em andamento.



## CENP

Acesso ao banco de informações de mídia que reúne estudos credenciados pelo CTM – Comitê Técnico de Mídia. Este banco é resultado da parceria com fornecedores/institutos de pesquisa que cedem, sem qualquer ônus, as pesquisas e elementos tidos como essenciais para o planejamento de mídia, acesso exclusivo para Agências certificadas – Grupos 8.



Grupo de Mídia

## Mídia Dados

Desenvolvida e publicada pelo Grupo de Mídia de São Paulo esta ferramenta compila dados das plataformas, Kantar Ibope, ComScore, Nielsen, Jovodata, IPC Marketing, IVC e YouPix e traz as melhores informações sobre todos os canais de contato de mídia no País, um avançando no universo digital. Podendo assim a agência realizar análises e filtros sobre consumo de cada um dos setores da publicidade brasileira, incluindo revistas, jornais, influenciadores e podcasts.



**ComScore** - pesquisa de mercado que fornece dados de marketing e serviços da Internet.



**DashGoo** - Ferramenta avançada para criação de relatórios e dashboards de mídias sociais. Com ela, é possível criar relatórios 100% personalizáveis de mídias como Google Ads, Facebook e Instagram (Ads e contas business), YouTube e Google Analytics.





## Google Ads

### Google Ads

É uma poderosa ferramenta de publicidade que exhibe anúncios em forma de links patrocinados no Google. O principal diferencial dessa ferramenta é a possibilidade de levar a sua mensagem para uma audiência qualificada através da segmentação. No momento exato em que uma busca é realizada, o usuário é impactado.



## Google Analytics

### Google Analytics

Com esta ferramenta é possível monitorar o perfil de quem acessa o website, resultando em relatórios com as páginas mais acessadas, conversões, dispositivos, cidades e muitos outros dados para o melhor entendimento do consumo do meio. Simplesmente a melhor e mais eficaz ferramenta de monitoramento e análise de sites no mundo.



### Google Trends

Ferramenta que fornece de forma gratuita os assuntos e as palavras chaves mais buscados no momento exato momento da pesquisa, auxiliando na produção de conteúdo direcionado e relevante na internet.



## Google Ads

### Google Display

Rede de Display do Google ajuda você a encontrar o público-alvo certo com opções de segmentação que mostram sua mensagem estrategicamente para clientes em potencial no lugar certo e no momento certo.



### IBGE

Oferece um panorama atualizado e oficial do país, através das atividades de coleta e análise de dados. Com estas informações podemos realizar análises demográficas, escolaridade, faixa etária, econômica, de toda a federação.



### YouTube Analytics

Fornecer um resumo em tempo real do desempenho do canal e dos vídeos no YouTube. O card de métricas principais mostra as visualizações, o tempo de exibição e os inscritos. Com esta ferramenta mensuramos o engajamento e visualizações dos vídeos postados no canal.



### Facebook Analytics

O Facebook Analytics é uma ferramenta de análise de comportamento dos usuários do próprio Facebook, sendo muito útil para melhorar o contato das empresas com o seu público



### LinkedIn Ads

É a plataforma de mídia social focada em negócios e emprego voltada para o gerenciamento de anúncios de mídia, com esta ferramenta podemos posicionar a marca do cliente em seu segmento.



### Instagram for Business

É um conjunto de ferramentas que permite que negócios tenham um perfil comercial, façam anúncios e acessem dados dos seguidores na rede social. Ficam disponíveis informações como gênero, idade, localização e horários em que essas pessoas mais acessam o aplicativo, assim como alcance e engajamento das publicações, permitindo ao cliente conhecer e como interagem seus seguidores.



### TikTok

#### TIK TOK

O TikTok é onde todos têm o seu espaço. É um lugar onde as comunidades e as marcas celebram e descobrem a criatividade sem limites umas das outras.

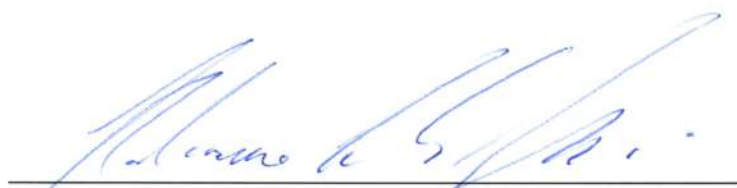
Obtenha um engajamento incomparável, seja através do conteúdo orgânico, dos anúncios em tela cheia, dos Branded Effects ou dos Hashtag Challenges, as empresas podem transformar usuários em embaixadores da marca utilizando o poder da experiência compartilhada em nossa plataforma.

Impulsione um crescimento exponencial, O processo de descoberta de conteúdo inteligente do TikTok permite que os usuários descubram conteúdos atualizados com base em suas preferências e hábitos de visualização, o que ajuda as marcas, grandes ou pequenas, a obter um crescimento rápido e o máximo de visibilidade.



E por ser expressão da verdade datamos e assinamos o presente caderno.

Curitiba, 22 de outubro de 2025.



IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA  
HELISSEON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73  
Titular



---

Repertório

---

criativamente estratégica / [imam.ag](http://imam.ag) /



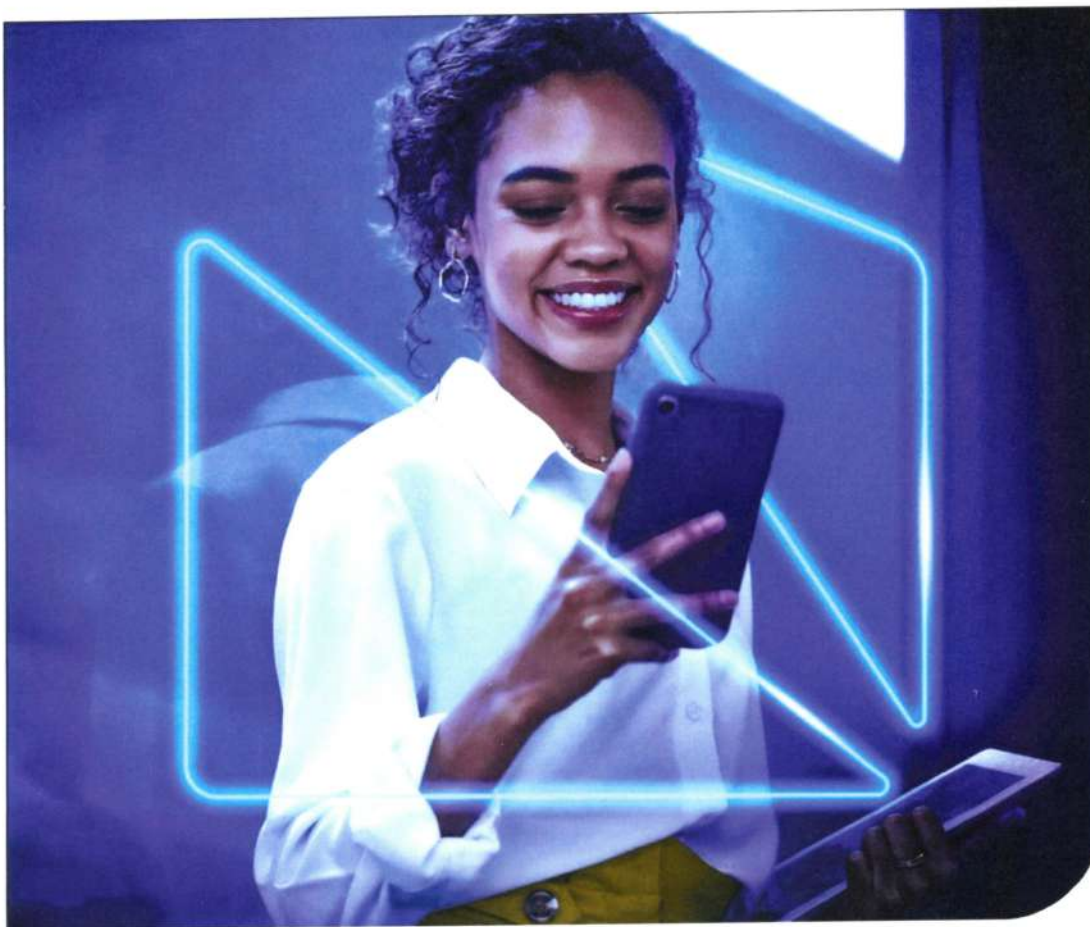
A IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA, inscrita no CNPJ/MF nº. 06.105.906/0001-57, com sede na Avenida República Argentina, nº. 665 – Conjunto 01, Água Verde, 82240-210, Curitiba/PR, e-mail: [jhony@agenciaimam.com.br](mailto:jhony@agenciaimam.com.br) por intermédio de seu representante legal, que abaixo assina Sr. Helisson Henrique Schiavinato Rezende, portador do RG nº 6.442.872-1 e do CPF nº 004.129.639-73, Declara e Relaciona abaixo seu **Repertório**, Concorrência 01/2025 da Câmara Municipal de Campo Largo.

Several handwritten signatures in blue ink are visible in the bottom right corner of the page, overlapping the footer area.



**Peça 01****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Prime Energy (Grupo Shell).**Título:** Energia Sustentável.**Material:** MUB.**Formato:** 1.20m x 1.80m.**Data de Produção:** Março/2024.**Período de Veiculação:** Março/2024.**Praça:** Curitiba/PR.**Veículo:** CLEAR CHANNEL.

**Desafio e Solução:** O desafio da campanha de lançamento da Prime Energy no Paraná era dialogar diretamente com donos de pequenos e médios negócios, como empresas, padarias, restaurantes, mercados, mecânicas, hotéis, fábricas, dentre outros. Afinal, o serviço de contratação de Energia Por Assinatura ou Mercado Livre de Energia é voltado, no caso da Prime Energy, apenas para pessoas jurídicas (PJ) que gastam a partir de R\$ 1.000 por mês na fatura de energia elétrica e desejam, por meio da contratação de energia limpa e sustentável, economizar na conta e ainda minimizar o impacto de suas atividades no planeta. Para impactar este nicho específico e ainda lançar a Prime Energy no estado, a solução foi utilizar personagens que as pessoas pertencentes ao público-alvo da campanha vissem e se identificassem, chamando a atenção para o discurso trabalhado por meio de textos curtos, diretos, envolventes e chancelados pela informação de que a Prime Energy é uma empresa pertencente ao Grupo Shell. Ou seja, utilizamos essa informação para dar credibilidade à este novo player de Energia que surgia no mercado paranaense. Ainda, para enfatizar os valores de sustentabilidade, tecnologia e praticidade, o insight de deixar a campanha com um Key Visual moderno, tecnológico e diverso ajudou a solucionar o desafio e sustentar os argumentos utilizados, como o de energia limpa, economia e praticidade para quem é dono ou dona do próprio negócio.



**Energia sustentável, economia e  
uma parceria de sucesso  
com o seu negócio.**



**Energia Limpa**



**Desconto Direto na Conta**

**Mercado  
Livre e  
Energia Por  
Assinatura:**



**PRIME ENERGY**

Uma empresa do Grupo Shell

**Peça 02****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio – PR.**Título:** Dengue.**Material:** JORNAL.**Formato:** ½ PÁGINA.**Data de Produção:** Janeiro/2023.**Período de Veiculação:** Janeiro/2023.**Praça:** Cornélio Procópio – PR.**Veículo:** Jornal Metrópole.

**Desafio e Solução:** Cornélio Procópio tem alto índice de dengue no período do verão, devido as condições climáticas ideais para o mosquito se reproduzir. Sendo assim, o número de casos aumenta consideravelmente na cidade durante esse período. O desafio era veicular uma campanha publicitária que impactasse o maior número possível de habitantes de Cornélio Procópio, conscientizando as pessoas de que a melhor prevenção contra as doenças causadas pelo mosquito Aedes Aegypti ainda é eliminar focos de água parada. Como solução, foi criada a campanha de dengue que informa a todos sobre como eliminar focos de proliferação, bem como conscientiza as pessoas sobre a seriedade das doenças. Sendo assim, foram utilizados meios de alto impacto de massa, como spot de rádio, outdoor e materiais para a internet, como posts de redes sociais.





**Dê um fora no mosquito da dengue!**

**ACABE COM ESSA AMEAÇA!**

**DENGUE**  
Febre alta (39 e 40);  
dor de cabeça;  
dor atrás dos olhos;  
dor no corpo; cansaço;  
náuseas; vômitos;  
e até perda de peso.

**ZIKA**  
Manchas na pele  
com muita coceira;  
febre baixa (37 e 38);  
e dor nas articulações.

**CHIKUNGUNYA**  
Febre;  
e dor nas  
articulações.

QUANDO ENCONTRAR UM  
LOCAL COM ÁGUA PARADA -  
IDEAL PARA O MOSQUITO -  
DENGUE SE MULTIPLICA -  
**ELIMINE O POSSÍVEL FOCO.**  
COLOGUE AREIA NO VASINHO  
DE PLANTA. VIRE AS GARRAFAS  
COM AS BOCAS PARA BAIXO.  
LIMPE AS CALHAS ADEQUADAMENTE.  
DESCARTE CORRETAMENTE  
PNEUS VELHOS E OUTROS  
OBJETOS QUE ACUMULAM ÁGUA

**PREFEITURA  
DE CORNELIO  
PROCÓPIO**  
cornelioprocopio.pr.gov.br

**Peça 03****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Hospital Pilar.**Título:** Pronto Atendimento.**Material:** MUB.**Formato:** 1.20m x 1.80m.**Data de Produção:** Maio /2023.**Período de Veiculação:** Maio /2023.**Praça:** Curitiba.**Veículo:** Clear Channel

**Desafio e Solução:** O Hospital Pilar conta com Pronto Atendimento que possui infraestrutura completa para atender os curitibanos que se encontram em situação de emergência clínica. O Pilar oferece serviços de Pronto Atendimento Ortopédico, Neurológico e também voltado às demais emergências. Tudo no mesmo lugar e disponível 24h, com especialistas das 8h às 20h. O desafio proposto no briefing era justamente este: levar ao conhecimento das pessoas que o Hospital Pilar tem tudo o que o paciente precisa para recuperar a sua saúde após uma emergência. Para solucionar o desafio de comunicação, a agência criou uma campanha que, de acordo com a estratégia de mídia, utilizou amplamente a mídia exterior para gerar alto impacto em moradores de Curitiba por meio de uma comunicação direta e assertiva. Já a estratégia criativa para solucionar o desafio estruturou-se em apresentar uma condição de saúde por meio da imagem utilizada na direção de arte e, logo em seguida, apresentar a solução da condição de saúde por meio de features descritos em tópicos. Nos features foram colocados diferenciais do hospital relacionados à emergência da imagem. Por exemplo: para quem sofreu uma queda, Pronto Atendimento Ortopédico com exames de imagem 24h. Assim, a solução adotada foi a frequência de mídia com mensagem direta e sem ruídos.



# PRONTO ATENDIMENTO ORTOPÉDICO.

[hospitalpilar.com.br](http://hospitalpilar.com.br)

- › especialistas de plantão\*
- › protocolos de atendimento
- › exames de imagem 24h
- › estrutura hospitalar completa



\*Médicos especialistas em neurologia e ortopedia, de plantão das 8h às 20h, de segunda a sexta. Nos demais horários aplica-se o sistema de sobreaviso.

 **PILAR  
HOSPITAL**

Pilar Hospital: Direção Técnica: Dra. Idete Laura (Cof. Home - CRM 10342) -  
Neurologia RQE 10897, Clínica Médica RQE 10816, Medicina Intensiva RQE 10880



**Peça 04****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Park Shopping Boulevard.**Título:** PARQUE DOS DINOSSAUROS BOULEVARD.**Material:** Animação 10" Segundos.**Formato:** Painei FRONT / LED.**Data de Produção:** Abril/2022.**Período de Veiculação:** Abril/2022.**Praça:** Curitiba.**Veículo:** Outdoormídia.

**Desafio e Solução:** O Park Shopping Boulevard surgiu com o desafio de atrair pessoas para o shopping e se posicionar no segmento como uma opção de entretenimento – principalmente para as pessoas que vivem próximas ao mall. A partir desse desafio, a cliente teve o insight seguido da oportunidade de trazer o Parque dos Dinossauros para o Park Shopping Boulevard. Mas para a agência o desafio era outro: como comunicar? Levando este cenário em conta, para solucionar o desafio de comunicação, a agência foi responsável por criar toda a campanha de divulgação da icônica atração Parque dos Dinossauros. A solução de comunicação contou com a criação e veiculação de uma campanha publicitária integrada, com diversos filmes de 15 segundos exibidos na TV aberta, painéis impressos e digitais dentro e fora do shopping, posts para as redes sociais do mall e demais materiais complementares, como por exemplo a parede instagramável com diversos dinossauros – um espetáculo à parte para o público. A atração foi recorde de visitantes e de mídia orgânica no ano em que foi realizada.



*[Handwritten signatures and marks in blue ink]*

**Peça 05****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Terrasse Construtora.**Título:** Novos Empreendimentos.**Material:** Topsight**Formato:** 3.50 x 5.00m.**Data de Produção:** Abril/2024.**Período de Veiculação:** Abril/2024.**Praça:** Curitiba.**Veículo:** OutdoorMídia.

**Desafio e Solução:** A Terrasse Construtora estava construindo diversos novos empreendimentos na cidade de Curitiba. O desafio de comunicação era criar uma comunicação que impactasse o público-alvo da construtora em diferentes pontos da cidade, mas, além de simplesmente mostrar os lançamentos, era necessário também criar uma identidade de marca forte com o intuito de gerar lembrança de marca nos curitibanos e transmitir os seus valores de marca. A solução encontrada foi divulgar os novos empreendimentos, destinados ao público A e B, com elegância e uma boa estratégia de mídia, que contemplou mídia exterior tradicional e digital. O ponto de destaque nos materiais da campanha publicitária são os prédios e, secundariamente, os bairros onde estão localizados. A campanha contou com artifícios da direção de arte para transmitir mais conforto e sofisticação, como o brilho refletindo ao fundo de um prédio. Além disso, utilizou amplamente as cores da marca, para criar uma forte lembrança de marca e servir como um guide para as novas criações publicitárias para a marca a fim de fortalecer o seu posicionamento no mercado curitibano.



  
 TERRASSE  
INFINI

Plantão on-line



**2 E 3 QUARTOS (SUÍTE)**



**77<sub>M<sup>2</sup></sub> A 166<sub>M<sup>2</sup></sub>**

**PRIVATIVOS**

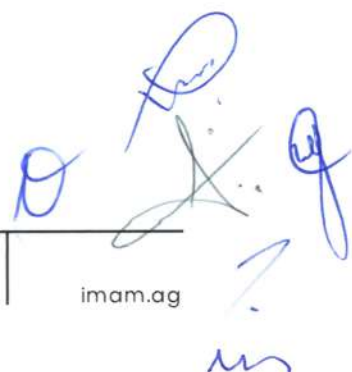
 41 9 8786.2656

 **TERRASSE**

**Peça 06****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** CEDIP CLÍNICA DE DIAGNOSTICO POR IMAGEM.**Título:** Outubro Rosa.**Material:** Post.**Formato:** 1080x1080px.**Data de Produção:** Outubro/2023.**Período de Veiculação:** Outubro/2023.**Praça:** Paraná.**Veículo:** Facebook / Instagram.

**Desafio e Solução:** O Outubro Rosa é uma data muito importante no calendário nacional de Saúde. Para o cliente CEDIP, não é apenas um momento do ano em que o número de pacientes mulheres aumentam, mas também é o desafio de conscientizar o maior número de pessoas sobre a necessidade da prevenção ao câncer de mama. Portanto, o desafio para este material não era apenas mostrar que o CEDIP está sempre preparado para auxiliar na manutenção da saúde, mas também estimular que as mulheres cuidem mais de sua saúde. A solução foi criar uma série de conteúdos para as redes sociais levando conhecimento sobre o tema, de maneira leve e sempre posicionando a marca como uma parceira durante essa jornada de autocuidado. Os posts levaram ao aumento no número de exames realizados em todas as suas filiais e proporcionaram para muitas mulheres a chance de se curar da doença devido ao diagnóstico precoce.

6





## MAMOGRAFIA EXAME PARA DIAGNÓSTICO DO CÂNCER DE MAMA

 **CEDIP**  
MEDICINA DIAGNÓSTICA

### Headline:

Um simples toque pode mudar sua vida, e a prevenção é o primeiro passo para a cura. 🌸

No Brasil, o câncer de mama é uma das causas de mortes mais comuns entre mulheres de 35 a 54 anos. E uma das razões é porque mais de 35% das mulheres descobrem a doença já em estágio avançado. A conscientização e o autocuidado são os melhores aliados contra essa doença.

O amor à vida está no autocuidado. Se ame, se cuide e se conheça.

#DiagnósticoPrecoceSalvaVidas #OutubroRosa

Diretor Técnico: Dr. Adilson Giroto Narciso de Oliveira | CRM - 25417 | RQE 2150



**Peça 07****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** GAS PONTO COM DISTRIBUIDORA DE GAS S.A.**Título:** 20 Anos Gaslog.**Material:** Painel LED 3D.**Formato:** 10 Segundos.**Data de Produção:** Março/2024.**Período de Veiculação:** Abril/2024.**Praça:** Curitiba/PR.**Veículo:** OutdoorMídia OOH.

**Desafio e Solução:** A Gaslog é uma distribuidora de GLP a granel que, em 2024, completou a marca de 20 anos de atuação. Para celebrar essa data tão importante, surgiu o desafio de criar uma campanha publicitária com o objetivo de fortalecer o seu posicionamento como uma empresa que oferece diversos benefícios para os clientes. Para solucionar este desafio, a agência criou uma estratégia de mídia robusta pautada pelos princípios técnicos da Comunicação Integrada. Dessa forma, foi possível trabalhar todos os principais benefícios que só os clientes Gaslog possuem em diversos formatos, como por exemplo: a única sem multa de rescisão; sem renovação de contrato automática; e com política de preços transparente. A ideia criativa se baseou no raciocínio de que o gás da Gaslog garante o que é essencial para todos - condomínios, pequenos negócios, grandes fábricas, dentre outros. E, para ilustrar o partido temático, nada melhor do que utilizar pessoas de verdade: fotos de clientes reais, e satisfeitos, da Gaslog. A campanha, que resultou no fortalecimento do posicionamento da Gaslog que assina a marca com "O gás para o seu dia", contou com mídia exterior, filme e peças para internet.

**Peça eletrônica: apresentada somente no DVD – página 18.**➤ **Peça 07 – Filme – 20 Anos Gaslog.**

**Peça 08****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Colégio Santo Anjo.**Título:** Formando Pessoas Brilhantes.**Material:** LED.**Formato:** 15 segundos.**Data de Produção:** Novembro /2022.**Período de Veiculação:** Novembro/ 2022.**Praça:** Curitiba.**Veículo:** OutdoorMidia OOH

**Desafio e Solução:** O Colégio Santo Anjo oferece uma educação de excelência que começa desde a primeira infância e vai até o final do Ensino Médio. Além disso, possui diversos diferenciais como infraestrutura completa, atividades extracurriculares, aulas de reforço e muito mais. Entretanto, enfrentava o problema de não atingir o número ideal de matrículas a cada início de ano letivo. Após uma ampla pesquisa realizada pela agência, foi identificado que o desafio era tornar o colégio conhecido e, claro, consequentemente, aumentar o número de matrículas. A solução para este desafio foi criar uma campanha de comunicação integrada robusta, com diversos spots, painéis de mídia exterior tradicional e digital, e-mails marketing, posts de redes sociais, dentre outros materiais de apoio. A estratégia de mídia levou o Colégio Santo Anjo para todas as regiões da cidade em que o público-alvo está (mães e pais da classe A e B). Assim, o desafio foi solucionado e o Colégio Santo Anjo passou a ser considerado um player reconhecido em seu segmento por outros colégios e por pais de alunos.

**Peça eletrônica: apresentada somente no DVD – página 18.**

➤ Peça 08 – Filme - Formando Pessoas Brilhantes.

### Peça 09

**Licitante:** IMAM Publicidade.

**Cliente:** Viação Garcia.

**Título:** Cabine Cama. Economia e conforto andam juntos.

**Material:** Filme.

**Formato:** 15 segundos.

**Data de Produção:** Janeiro/2023.

**Período de Veiculação:** Janeiro/2023.

**Praça:** Paraná e São Paulo.

**Veículo:** Youtube / Tik Tok / Facebook / Instagram.

**Desafio e Solução:** O desafio no briefing de campanha da Viação Garcia era mostrar os diferenciais do Ônibus Cabine Cama para pessoas que ainda não conheciam essa modalidade de viagem da empresa. O objetivo da agência era mostrar para pessoas os motivos que fazem valer a pena trocar uma viagem de avião, por exemplo, por uma viagem com o Ônibus Cabine Cama. A solução foi realizar uma campanha integrada mostrando como viajar com este ônibus proporciona conforto e economia para quem utiliza, devido suas poltronas que reclinam totalmente na horizontal e devido ao preço das passagens consideravelmente menor do que passagens de avião. Para isso, foram feitos filmes que mostram o interior do ônibus, bem como retratam exatamente como é uma experiência prazerosa viajar assim. Os filmes foram veiculados na internet, em redes sociais – é interessante ressaltar que no TikTok o filme teve mais de 2,6 milhões de views.

### Peça eletrônica: apresentada somente no DVD – página 18.

➤ Peça 09 – Filme - Cabine Cama. Economia e conforto andam juntos.



**Peça 10****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Rádio Alpha.**Título:** Sempre Com você.**Material:** Painei: Animação 10" Segundos.**Formato:** Painei Digital.**Data de Produção:** Abril/2024.**Período de Veiculação:** Abril/2024.**Praça:** Curitiba.**Veículo:** Favretto.

**Desafio e Solução:** O desafio de comunicação da campanha publicitária para a Rádio Alpha era transmitir a mensagem de que os artistas favoritos dos curitibanos tocam na Alpha, como Phill Collins, Tina Turner, dentre outros grandes nomes da música. Além disso, o desafio também era consolidar a rádio como uma emissora alto astral, que toca artistas que levam alegria para a rotina dos ouvintes. E, solucionar este desafio, a agência desenvolveu uma campanha de mídia exterior que utilizou referências da Pop Art para ilustrar cantores e cantoras, bem como utilizou cores vivas que fazem parte do guide de marca da rádio. As ilustrações chamam a atenção do público de forma positiva e apresentam os artistas de uma forma diferente, gerando reconhecimento e admiração. A campanha foi um sucesso e o número de ouvintes da rádio cresceu significativamente durante o período de veiculação da campanha.

**Peça eletrônica: apresentada somente no DVD – página 18..**➤ **Peça 10 – Filme – Sempre Com Você.**

DVD contendo as peças eletrônicas



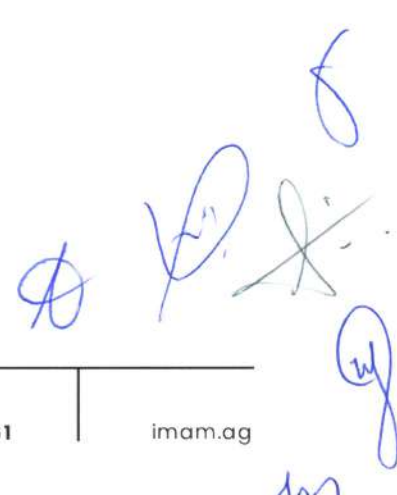
*[Handwritten signatures and marks in blue ink]*

E por ser expressão da verdade datamos e assinamos o presente caderno.

Curitiba, 22 de outubro de 2025.



IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA  
HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73  
Titular







---

Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação

---

criativamente estratégica / [imam.ag](http://imam.ag) /



A IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA, inscrita no CNPJ/MF nº. 06.105.906/0001-57, com sede na Avenida República Argentina, nº. 665 – Conjunto 01, Água Verde, 82240-210, Curitiba/PR, e-mail: [jhony@agenciaimam.com.br](mailto:jhony@agenciaimam.com.br) por intermédio de seu representante legal, que abaixo assina Sr. Helisson Henrique Schiavinato Rezende, portador do RG nº 6.442.872-1 e do CPF nº 004.129.639-73, Declara e Relaciona abaixo seu **Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação**, Concorrência 01/2025 da Câmara Municipal de Campo Largo.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Monica", located at the bottom right of the page.



## CASE: NA NOSSA CIDADE O MOSQUITO NÃO VAI SE CRIAR

**CLIENTE:** Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio/PR.

### Histórico

Todos os anos, a cidade de Cornélio Procópio trava uma luta com o mosquito *Aedes aegypti*. Para diminuir os casos de dengue e demais doenças transmitidas pelo vetor, a Administração Municipal realiza a fiscalização de lugares vulneráveis e coloca em prática diversas ações de conscientização para a população participar das medidas preventivas. Dentre essas ações, Prefeitura veicula anualmente uma campanha publicitária educativa com o intuito de informar os cidadãos sobre a importância de acabar com focos de água parada, eliminando as chances do mosquito preto de listras brancas se multiplicar.

### Problema

Em 2024, a campanha de dengue convocou um verdadeiro mutirão de cidadãos para ajudar na luta contra a dengue na cidade. O país enfrentava o maior surto da dengue de sua história, alcançando 6 milhões de casos. Em Cornélio Procópio, revelou-se a necessidade de impactar massivamente a população a fim de incentivar que novos hábitos fossem incorporados à rotina de cada procopense a fim de eliminar água parada de suas residências, trabalho e demais locais, de forma permanente. O desafio de comunicação era conscientizar a população em geral, ensinar como agir contra o mosquito e levar os lares mais informações relevantes sobre o tema, a fim de garantir a saúde e bem-estar de todos.

### Solução

Para solucionar o desafio, a agência criou o mote "Na nossa cidade o mosquito não vai se criar" a fim de convocar e, mais que isso, afirmar que a união das pessoas e do Poder Público faz diferença na luta contra a dengue. As peças publicitárias divulgavam medidas fáceis e efetivas para eliminar focos de água parada e, consequentemente, impedir o *Aedes aegypti* de se multiplicar. Criatividade e informação aliadas à uma boa estratégia de mídia transformou a campanha em ferramenta fundamental para a manutenção da Saúde Pública, por meio de meios tradicionais e on-line.

**Elaborado por:**



HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73




### Resultados

A campanha impactou a população em geral, resultando em cidadãos bem-informados e instigados a participar do mutirão contra o vetor. Como resultado dessa união de forças e adoção permanente de novos hábitos, os números de pessoas infectadas começaram a despencar. No ciclo epidemiológico seguinte, em 2025, os resultados passaram a ser evidentes. Cornélio Procópio confirmou uma redução no número de casos de Dengue. Por exemplo, no primeiro trimestre de 2025 foram registrados apenas 52 casos contra 1.368 casos registrados no mesmo período em 2024. É a publicidade desempenhando seu papel como ferramenta de conscientização.

Curitiba, 08 de outubro de 2025.

### Elaborado por:




---

**HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE**  
 RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73

### Cliente:




---

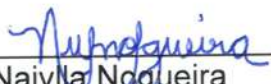
**Najyla Nogueira**  
 Comunicadora Social – Jornalista  
 Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio – CNPJ 76.331.941/0001-70  
 (43) 3520-8000



Cornélio Procópio, 08 de outubro de 2025.

### DECLARAÇÃO/ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

A **PREFEITURA MUNICIPAL DE CORNÉLIO PROCÓPIO**, CNPJ 76.331.941/0001-70, com sede na Av. Minas Gerais, 301, 86300-000, Centro, Cornélio Procópio/PR, através de sua comunicadora social - Jornalista, Sra. Najylla Nogueira, **DECLARA**, para os fins que se tornarem necessários que a **IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA**, com sede e foro na Av. República Argentina, 665, conjunto 01, Água Verde, Curitiba/PR, CNPJ 06.105.906/0001, contratada através da Tomada de Preços Nº 006/2017 | Processo Nº 140/2017 | Contrato 098/2017, **REALIZOU** por conta e ordem desta Prefeitura a campanha e o relato acima exposto: **“Na Nossa Cidade O Mosquito Não Vai Se Criar”** a qual foi veiculada em Cornélio Procópio/PR.

  
\_\_\_\_\_  
Najylla Nogueira  
Comunicadora Social – Jornalista  
Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio  
CNPJ 76.331.941/0001-70  
(43) 3520-8000

**Peça 01**

**Licitante:** IMAM Publicidade.

**Cliente:** Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio.

**Título:** Na Nossa Cidade O Mosquito Não Vai Se Criar.

**Material:** Post redes Sociais.

**Formato:** 1080x1080px.

**Data de Produção:** Janeiro/2024.

**Período de Veiculação:** Fevereiro/2024.

**Praça:** Cornélio Procópio / PR.

**Veículo:** Facebook.

**Desafio e Solução:** Em Cornélio Procópio, o desafio era impactar massivamente a população com o propósito de incentivar novos hábitos que previnem a multiplicação do mosquito da dengue, como o olhar vigilante e a eliminação periódica de água parada do quintal. A solução foi veicular uma campanha de comunicação integrada com o conceito "Na nossa cidade o mosquito não vai se criar!", despertando a cidadania e fortalecendo a parceria entre cidadãos e poder público no combate ao Aedes aegypti. Os procopenses atenderam ao chamado do Prefeitura e se uniram, reduzindo o número de casos na cidade.



**NA NOSSA CIDADE  
O MOSQUITO NÃO  
VAI SE CRIAR!**

**A ÁGUA PARADA É O SUFICIENTE PARA  
QUE O AEDES AEGYPTI SE REPRODUZA  
E ESPALHE DOENÇAS COMO DENGUE,  
ZYKA E CHIKUNGUNYA.**

**FAÇA A SUA PARTE! ELIMINE  
POSSÍVEIS CRIADOUROS  
DO MOSQUITO.**

**CORNÉLIO PROCÓPIO**  
PREFEITURA




**Peça 02****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio.**Título:** Na Nossa Cidade O Mosquito Não Vai Se Criar.**Material:** Anúncio Jornal.**Formato:** ½ página.**Data de Produção:** Janeiro/2024.**Período de Veiculação:** Fevereiro/2024.**Praça:** Cornélio Procópio / PR.**Veículo:** Jornal Metrópole.

**Desafio e Solução:** Em Cornélio Procópio, o desafio era impactar massivamente a população com o propósito de incentivar novos hábitos que previnem a multiplicação do mosquito da dengue, como o olhar vigilante e a eliminação periódica de água parada do quintal. A solução foi veicular uma campanha de comunicação integrada com o conceito “Na nossa cidade o mosquito não vai se criar!”, despertando a cidadania e fortalecendo a parceria entre cidadãos e poder público no combate ao *Aedes aegypti*. Os procopenses atenderam ao chamado do Prefeitura e se uniram, reduzindo o número de casos na cidade.









# NA NOSSA CIDADE O MOSQUITO NÃO VAI SE CRIAR!

A limpeza é a melhor forma de prevenção contra a dengue, zika e chikungunya. A água parada é o suficiente para que o mosquito *Aedes Aegypti* se reproduza e espalhe as doenças. E mais, estações quentes e úmidas, como o verão, são ideais para que ele se reproduza. Por isso, cuide da sua casa e também contribua para que as ruas permaneçam limpas. Elimine possíveis focos em garrafas pet, vasos de plantas, pneus, dentre outros locais propícios para a criação do mosquito.

**FAÇA A SUA PARTE!**

**CORNÉLIO PROCÓPIO**  
PREFEITURA

[cornelioprocopio.pr.gov.br](http://cornelioprocopio.pr.gov.br)



**Peça 03**

**Licitante:** IMAM Publicidade.

**Cliente:** Prefeitura Municipal de Cornélio Procópio.

**Título:** Na Nossa Cidade O Mosquito Não Vai Se Criar.

**Material:** Outdoor.

**Formato:** 9x3.

**Data de Produção:** Janeiro/2024.

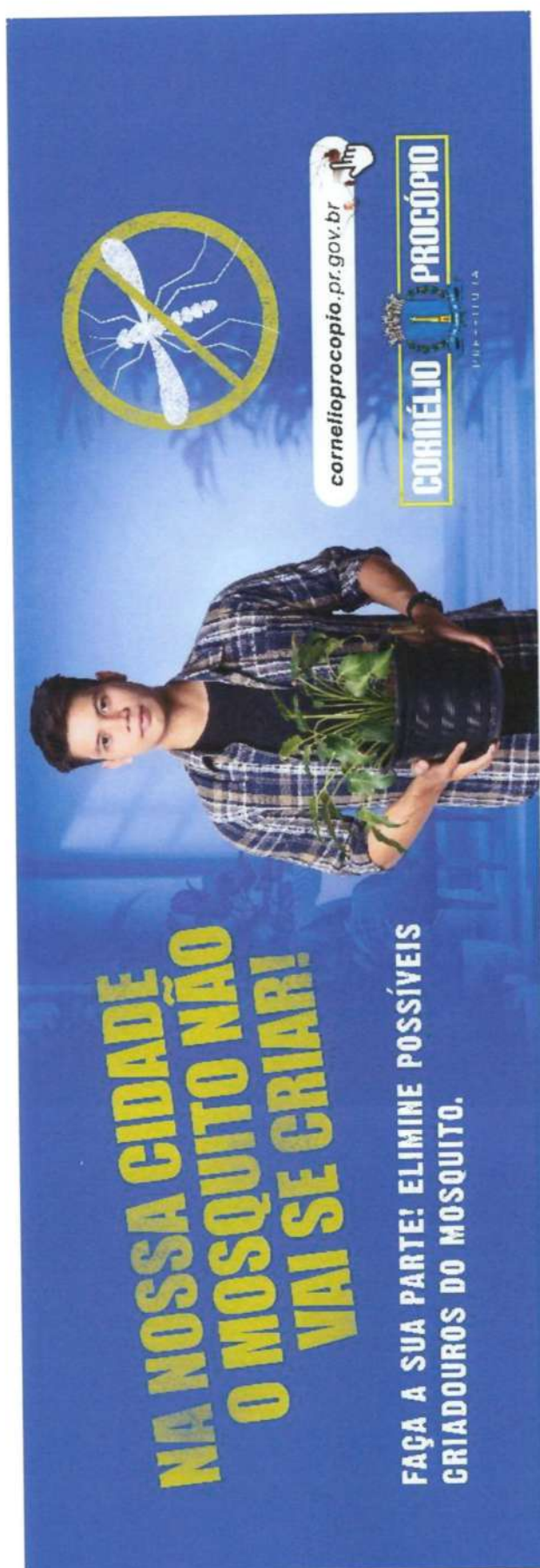
**Período de Veiculação:** Fevereiro/2024.

**Praça:** Cornélio Procópio / PR.

**Veículo:** Tmidia Brasil Comunicação LTDA.

**Desafio e Solução:** Em Cornélio Procópio, o desafio era impactar massivamente a população com o propósito de incentivar novos hábitos que previnem a multiplicação do mosquito da dengue, como o olhar vigilante e a eliminação periódica de água parada do quintal. A solução foi veicular uma campanha de comunicação integrada com o conceito "Na nossa cidade o mosquito não vai se criar!", despertando a cidadania e fortalecendo a parceria entre cidadãos e poder público no combate ao Aedes aegypti. Os procopenses atenderam ao chamado do Prefeitura e se uniram, reduzindo o número de casos na cidade.





**NA NOSSA CIDADE  
O MOSQUITO NÃO  
VAI SE CRIAR!**

**FAÇA A SUA PARTE! ELIMINE POSSÍVEIS  
CRIADOUROS DO MOSQUITO.**

*[Handwritten signatures and marks]*

**Título: QUANTA ENERGIA VOCÊ PRETENDE GASTAR NISSO**
**Cliente: Gedisa Energia**
**Histórico**

A Gedisa Energia é uma empresa que faz parte do Grupo Ergon e é especialista em distribuição de energia elétrica originada de fontes renováveis, como eólica, biomassa, solar, dentre outras.

A Gedisa atende tanto empresas quanto pessoas físicas e um de seus maiores diferenciais é a economia na tarifa mensal de energia elétrica de seus clientes.


Afinal, a energia de fontes renováveis é muito mais em conta para o consumidor final. Porém, este não é seu único diferencial, o valor agregado da sustentabilidade é o que realmente faz a diferença para alguém que escolhe utilizar este tipo de serviço.

Isto significa que quando uma pessoa contrata os serviços da Gedisa, além de economizar, ela também está promovendo um consumo mais consciente de energia e minimizando os impactos de suas escolhas.

A Gedisa atua em várias cidades do Brasil e tem como parceiros clientes de diversos segmentos, como hotéis, restaurantes, fábricas, padarias, condomínios, residências, dentre outros.

**Problema**

O problema de comunicação apontado neste trabalho específico era divulgar o serviço da Gedisa para pessoas físicas, residentes no estado do Rio Grande do Sul. O desafio era aumentar o número de contratantes do serviço de distribuição de energia de fontes renováveis da empresa. Também era necessário criar um novo posicionamento para marca. Assim, a agência precisava desenvolver um slogan de marca, conceito de campanha e todos os materiais necessários para comunicar a Gedisa a fim de atrair novos clientes e divulgar o seu viés sustentável.

**Elaborado por:**
  
 HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
 RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73



### Solução


Como solução de desafio de comunicação, a agência criou a campanha de comunicação integrada "Quanta energia você pretende gastar nisso?". Com este conceito, A Gedisa Energia foi apresentada aos gaúchos como uma opção para as pessoas físicas começarem a gastar menos na tarifa de energia elétrica de suas casas, sem deixar de consumir a energia que precisam para viver bem. A campanha para a Gedisa mostrou aos consumidores que agora é possível escolher como e quanto gastar na tarifa de energia elétrica, sem precisar deixar de fazer aquilo que gostam para ser felizes. A campanha ficou em sintonia com o novo slogan da empresa "Gedisa. Energia para viver bem" e contou com mídia exterior tradicional, painéis digitais, spots de rádio, posts para redes sociais e materiais de ponto de venda.

### Resultados

Como resultado da campanha, a Gedisa Energia passou a integrar de forma ainda mais competitiva o segmento de distribuição de energia no estado do Rio Grande do Sul, em especial nas cidades em que a campanha foi veiculada, como: Arvorezinha, Camargo, Casca, Caseiros, Coqueiros do Sul, Pontão, Sananduva, Sarandi, Tapejara, Coxilha, David Canabarro, Ernestinha, Espumoso, Estação, Ibirapuitã, Ronda Alta, St. Antônio do Planalto, Selbach, Tapera, Victor Graeff, Vila Maria, Serão, Soledade, São domingos do Sul, Saldanha Marinho, Passo Fundo, Marau, Lagoa Vermelha, Lagoa 3 cantos, Itapuca, Ipiranga do Sul e Bento Gonçalves. No estado, a Gedisa aumentou cerca de 12% de novos assinantes, assim como fortaleceu o seu novo posicionamento.

Curitiba, 20 de outubro de 2025.

### Elaborado por:



HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73

### Cliente:



IGOR DE SOUZA PACHECO  
Gerente de Marketing  
GEDISA SERVICOS LTDA – CNPJ: 32.060.301/0001-05  
41-3343-0013 / 41-99619-8029



## DECLARAÇÃO/ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

**GEDISA SERVICOS LTDA**, CNPJ 32.060.301/0001-05, com sede na Rua Carneiro Lobo, 468, Conj 1004, Água Verde, 80.240-240, Curitiba/PR, neste ato representada por seu Gerente de Marketing, Sr. Igor de Souza Pacheco, **DECLARA**, para os fins que se tornarem necessários que a **IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA**, com sede e foro na Av. República Argentina, 665, conjunto 01, Água Verde, Curitiba/PR, CNPJ 06.105.906/0001, **REALIZOU** por conta e ordem da GEDISA, a campanha e o relato acima exposto, Campanha: **QUANTA ENERGIA VOCÊ PRETENDE GASTAR NISSO** a qual foi veiculada nas cidades de Passo Fundo/RS e Porto Alegre/RS


Atestamos com qualidade e eficiência os serviços prestados pela agência.

Curitiba, 20 de outubro de 2025.



---

IGOR DE SOUZA PACHECO  
Gerente de Marketing  
41-3343-0013 / 41-99619-8029



---

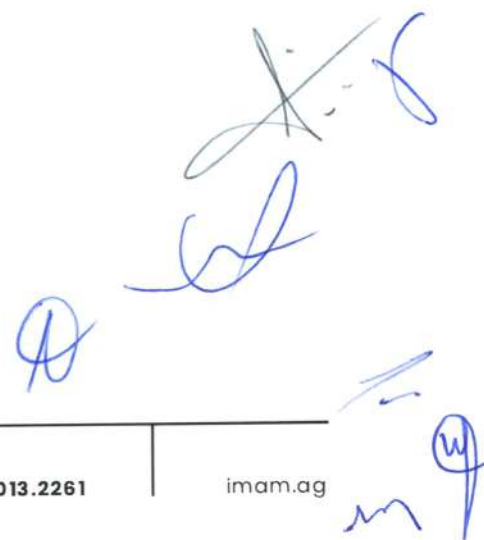
R. Bispo Dom José, 2095, Conj 605, Batel - Curitiba/PR  
CNPJ 32.060.301/0001-05

[gedisa.com.br](http://gedisa.com.br)




Peça 01**Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Gedisa Serviços LTDA.**Título:** Quanta Energia Você Pretende Gastar Nisso.**Material:** PAINEL ILUMINADO.**Formato:** 6X3.**Data de Produção:** Abril/2023.**Período de Veiculação:** Junho/2023.**Praça:** Passo Fundo/RS.**Veículo:** TMIDIA BRASIL COMUNICACAO LTDA.

**Desafio e Solução:** O desafio de comunicação era divulgar o serviço de distribuição de energia renovável da Gedisa para pessoas físicas. A solução foi criar uma campanha moderna e envolvente, que utilizou os diferenciais da sustentabilidade e da economia, levando-se em conta que a energia da Gedisa é gerada a partir de biomassa, eólica, solar, dentre outras fontes renováveis, e também que a contratação do serviço proporciona uma economia de até 20% na tarifa mensal de energia elétrica de uma residência. Assim, foram veiculados spots de rádio, mídia exterior, painéis digitais, posts em redes sociais de canais próprios e materiais de ponto de venda.







**Quanta energia você pretende gastar nisso?**

**gedisa**  
Energia para viver bem.

**Agora você pode escolher.**  
Economize até 20% na fatura de energia.

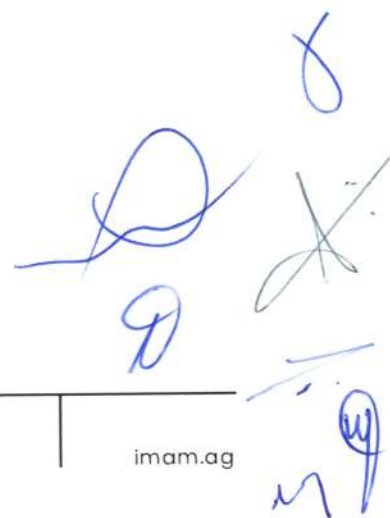
**Gestão de Geração Distribuída de Energia:**  
Use fontes renováveis de energia com custo zero de adesão e muita praticidade.

SAIBA MAIS: 

*[Handwritten signatures and initials in blue ink]*

**Peça 02****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Gedisa Serviços LTDA.**Título:** Quanta Energia Você Pretende Gastar Nisso.**Material:** PAINEL ILUMINADO.**Formato:** 6x3.**Data de Produção:** Abril/2023.**Período de Veiculação:** Junho/2023.**Praça:** Passo Fundo/RS.**Veículo:** TMIDIA BRASIL COMUNICACAO LTDA.

**Desafio e Solução:** O desafio de comunicação era divulgar o serviço de distribuição de energia renovável da Gedisa para pessoas físicas. A solução foi criar uma campanha moderna e envolvente, que utilizou os diferenciais da sustentabilidade e da economia, levando-se em conta que a energia da Gedisa é gerada a partir de biomassa, eólica, solar, dentre outras fontes renováveis, e também que a contratação do serviço proporciona uma economia de até 20% na tarifa mensal de energia elétrica de uma residência. Assim, foram veiculados spots de rádio, mídia exterior, painéis digitais, posts em redes sociais de canais próprios e materiais de ponto de venda.







**Quanta energia o seu negócio precisa?**

**Agora você pode escolher.**  
Economize até **20%** na tarifa de energia.

**gedisa** Energia para viver bem.

**SAIBA MAIS**



*Handwritten signatures in blue ink.*



**Peça 03****Licitante:** IMAM Publicidade.**Cliente:** Gedisa Serviços LTDA.**Título:** Quanta Energia Você Pretende Gastar Nisso.**Material:** PAINEL ILUMINADO.**Formato:** 6X3.**Data de Produção:** Abril/2023.**Período de Veiculação:** Junho/2023.**Praça:** Passo Fundo/RS.**Veículo:** TMIDIA BRASIL COMUNICACAO LTDA.

**Desafio e Solução:** O desafio de comunicação era divulgar o serviço de distribuição de energia renovável da Gedisa para pessoas físicas. A solução foi criar uma campanha moderna e envolvente, que utilizou os diferenciais da sustentabilidade e da economia, levando-se em conta que a energia da Gedisa é gerada a partir de biomassa, eólica, solar, dentre outras fontes renováveis, e também que a contratação do serviço proporciona uma economia de até 20% na tarifa mensal de energia elétrica de uma residência. Assim, foram veiculados spots de rádio, mídia exterior, painéis digitais, posts em redes sociais de canais próprios e materiais de ponto de venda.



**Quanta energia o seu negócio precisa?**

**Agora você pode escolher.**  
Economize até **20%** na tarifa de energia.

**gedisa**  
Energia para viver bem.

SAIBA MAIS




E por ser expressão da verdade datamos e assinamos o presente caderno.

Curitiba, 22 de outubro de 2025.



IMAM PUBLICIDADE E PROPAGANDA LTDA  
HELISSON HENRIQUE SCHIAVINATO REZENDE  
RG: 6.442.872-1 SSP/PR | CPF: 004.129.639-73  
Titular





CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 01/2025 – CÂMARA MUNICIPAL DE CAMPO LARGO  
JULGAMENTO DE PROPOSTA INVÓLUCRO Nº 3

LICITANTE: *Iman*.....

CONCEITO: “.....

AVALIAÇÃO: *27*.....

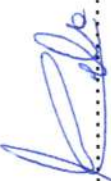
PONTUAÇÃO TOTAL: 45



2. Repertório	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência.	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			8	Peças apresentadas de acordo com o que foi solicitado



3. Relatos de Soluções de Problemas	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			8	Demonstra conhecimento técnico, resolve os problemas propostos, sem grande diferencial criativo e que poderia ampliar os resultados.

Nome e Assinatura .....  ..... Alessandra Cardozo.....

data..... 14/10/25.....

CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 01/2025 – CÂMARA MUNICIPAL DE CAMPO LARGO  
JULGAMENTO DE PROPOSTA INVÓLUCRO Nº 3

LICITANTE: .....  
CONCEITO: .....  
AVALIAÇÃO: .....  
PONTUAÇÃO TOTAL: 45

1. Capacidade de atendimento	Notas de 0 a 25, sendo: 0 – Não atende; 1 a 6 – Atende muito pouco; 7 a 10 – Atende pouco; 11 a 14 – Atende medianamente; 15 a 18 – Atende relativamente; 19 a 21 – Atende bem 22 a 25 – Atende com excelência.	a. Relação dos principais clientes.  b. Quantificação e qualificação dos profissionais - currículo.  c. Instalações, infraestrutura.	Nota	Justificativa
			20	<p>Bom Estuário com profissionais experientes.</p> <p>Prozess Rápido. <del>que</del></p> <p>Alameda Du Capacidade de Atender o Projeto.</p>



2. Repertório	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência.	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			8	<p>Bom repertório com pelas criativas.</p> <p>Tem capacidade de elaborar bem e produzir campanhas de qualidade.</p>

3. Relatos de Soluções de Problemas	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			8	Apresentou cases reais com bons resultados. Demonstrou Capacidade de Planejamento e executar campanhas com eficiência e impacto na sociedade.

Nome e Assinatura ..... *Severino Antonio Martins* .....  
data..... *24/10* .....

CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 01/2025 – CÂMARA MUNICIPAL DE CAMPO LARGO  
JULGAMENTO DE PROPOSTA INVÓLUCRO Nº 3

LICITANTE: .....  
CONCEITO: “ .....  
AVALIAÇÃO: .....  
PONTUAÇÃO TOTAL: 45



1. Capacidade de atendimento	<p><u>Notas de 0 a 25, sendo:</u></p> <p>0 – Não atende; 1 a 6 – Atende muito pouco; 7 a 10 – Atende pouco; 11 a 14 – Atende medianamente; 15 a 18 – Atende relativamente; 19 a 21 – Atende bem 22 a 25 – Atende com excelência.</p>	<p>a. Relação dos principais clientes.</p> <p>b. Quantificação e qualificação dos profissionais - currículo.</p> <p>c. Instalações, infraestrutura.</p>	<p>Nota</p> <p>11</p>	<p>Justificativa</p> <p>- Tem experiência em bufetaria, mas mostra só 8 clientes.</p>
------------------------------	--	---	-----------------------	---

2. Repertório	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência.	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			6	matheus bem elaborado mas ainda com pouca experiência e resultados.

3. Relatos de Soluções de Problemas	Notas de 0 a 10, sendo: 0 – Não atende; 1 a 3 – Atende pouco; 4 a 6 – Atende medianamente; 7 a 8 – Atende bem; 9 a 10 – Atende com excelência	a. Conhecimento Técnico demonstrado, notadamente dos hábitos de consumo e clareza quanto a este tópico; b. Entendimento quanto ao público-alvo, consistência da solução apontada, pertinência e aproveitamento das oportunidades, de forma eficaz e eficiente; c. Demonstração efetiva de economicidade da solução do desafio, na aplicação da verba, conjugada com adequação e otimização de seu aproveitamento	Nota	Justificativa
			4	- Relato importante sobre a campanha da dengue, mas ainda é distante da realidade da Câmara

Nome e Assinatura .....  
data.....