

Conjunto de Informações

CAPACIDADE DE ATENDIMENTO

a) Currículos com a quantificação e qualificação dos profissionais que serão postos à disposição da linha de atuação, de maneira discriminada, por setor da agência licitante (no mínimo: atendimento, arte, redação, mídia, planejamento e produção).

Nome: THIAGO VINICIOS DENARDI

Área de atuação: Redação.

Formado em Comunicação Social pela Faculdade de Pato Branco (FADEP), com habilitação em jornalismo e especialista em marketing. Trabalha com a redação das peças publicitárias, copyrights e roteiros de rádio/TV.

Experiência profissional: Jornalista formado há 18 anos. Especialista em marketing com atuação no setor privado por 2 anos; Assessor político (2020 – 2021).

Nome: JULIANA MARTA PEDÓ

Área de atuação: Diretora de Arte.

Formada em Comunicação Social pela Universidade do Oeste de Santa Catarina – UNOESC, com habilitação em Publicidade e Propaganda. Trabalha com a criação e desenvolvimento das peças publicitárias na parte gráfica e aprovação final dos layouts.

Experiência profissional: Jornal Folha do Oeste.

Nome: DANIELI IMMIG

Área de atuação: Arte.

Formada em Comunicação Social pela Universidade do Oeste de Santa Catarina – UNOESC, com habilitação em Publicidade e Propaganda. Trabalha com a criação de peças publicitárias, além de ser responsável pela execução e entrega das campanhas.

Experiência: Parque Termas São João (Setor Administrativo).

Nome: GEISIANE MARQUES SANTOS MACIEIRA

Área de atuação: Produção.

Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Jorge Amado – UNIJORGE. Cursando técnico em web designer na Udemy. Trabalha na criação e desenvolvimento de peças e campanhas, especialmente digitais.

Experiência: Banco Bradesco (2014 – 2016) e Conselho Regional de Administração da Bahia.

Nome: FRANCYANDERSON DA SILVA RIBEIRO

Área de atuação: Mídia.

Formado em design gráfico pela HD Informática (2011), e designer para social mídia e logotipos pela Brito Oliveira. Atualmente graduando em Publicidade e Propaganda pela Estácio de Sá. Trabalha na criação de peças publicitárias.

Experiência: Trabalha na área de design gráfico desde 2011, atuou como designer na Gráfica Mar Criações.

Nome: EDERSON ABI

Área de atuação: Planejamento.

Formado em Comunicação Social pela Universidade do Oeste de Santa Catarina – UNOESC, com habilitação em jornalismo. Responsável pelo planejamento e organização interna da empresa, com pesquisa de público, resultados de campanhas e organização mensal dos conteúdos/criações.

Experiência profissional: WH3 Comunicações e Rede Peperi de Comunicação.

Nome: LUCAS SERAPIO FERREIRA

Área de atuação: Atendimento / Coordenação.

Responsável pela coordenação da agência de maneira geral, fazendo o elo entre o cliente e agência.

Experiência profissional: 5 anos como redator na Rede Peperi de Comunicação, e 4 anos de experiência em fotografia com diversos cursos profissionalizantes.

Nome: NADINE SODER

Área de atuação: Jurídico.

Bacharel em Direito pela Universidade do Oeste de Santa Catarina – UNOESC, advogada com inscrição na OAB/SC nº 60485. Responsável por todas as tratativas legais, judiciais e extrajudiciais da empresa.

Experiência: 2 anos de estágio no cartório da 2ª Vara Cível do Fórum de São Miguel do Oeste, 3 anos de prática em escritório de advocacia.

b) Descrição das instalações físicas e do instrumental técnico de que dispõe a licitante para atender a presente licitação;

Localizada no centro do Município de São Miguel do Oeste, a estrutura foi concebida para permitir a comunicação ágil entre os colaboradores e projetada para ser aconchegante, objetivando sempre entregar o melhor ao cliente. A agência conta com equipamentos avançados e instrumental técnico de alta tecnologia, agregando agilidade e qualidade aos seus serviços. A estrutura física interna permite excelentes respostas às exigências de mercado, com parâmetros para que os trabalhos fluam com rapidez e qualidade. A agência conta com ambientes climatizados, integrados, com estrutura física moderna que permite a interação dos colaboradores.

Para realizar um trabalho eficiente e qualificado possuíamos um conjunto de equipamentos tecnologicamente atualizados e ideais para a execução dos serviços referidos. Os processos são controlados por sistemas de software de gestão como Luggia e MLabs, automatizando todo o controle de demandas e produção, além de um sistema efetivo de backup de arquivos.

Temos à disposição:

- a) 02 Computadores com alta capacidade gráfica para criação e edição;
- b) 01 MacBook;
- c) 03 notebooks;
- d) 04 celulares (2 iPhones e 2 Samsung)
- e) 03 câmeras profissionais;
- f) 01 drone;
- g) 01 microfone lapela;
- h) 01 microfone estéreo;
- i) 01 Rede Wi-Fi com 1000MB de banda;
- j) 01 Software para gerenciamento dos processos internos da agência (Luggia);
- k) 10 Acessos ao MLabs – Gerenciamento de Redes Sociais;
- l) 01 Impressora multifuncional;
- m) 01 Banheiro;
- n) 01 Espaço para atendimento/recepção;
- o) 01 Espaço para criação;
- p) 01 Espaço para reunião;
- q) 01 Cozinha;





c) Sistemática de atendimento, discriminando-se as obrigações a serem cumpridas pelo setor de atendimento da licitante, na execução do contrato, incluídos os prazos máximos a serem cumpridos em condições normais de trabalho para criação de campanha, criação de peças avulsas, produção de publicidade legal e elaboração de planos de mídia;

Todo novo cliente ou novo projeto passa por um estudo prévio, que visa dar conhecimento e compreensão para a equipe. Nessa etapa são analisamos o planejamento estratégico, o histórico de ações e os resultados alcançados, que buscam compreender o ambiente externo e interno da empresa.

Um dos principais pilares da nossa sistemática de atendimento é o bom relacionamento com o cliente, prezando não só pela agilidade, mas pela economicidade dos serviços. Através de nossas ações e estudos de marketing instigamos nossos clientes a analisar seu posicionamento através da mídia, fazendo com que a campanha proposta alcance seus objetivos e aprove as decisões estratégicas das ações a serem implementadas.

A agência está estruturada conforme as atuais necessidades do mercado, trabalhando com a comunicação no intuito de atrair maior visibilidade ao cliente, conforme suas necessidades, integrando o marketing, o design, a web e as novas tecnologias à empresa. Buscando alcançar o público-alvo da melhor forma possível, com o melhor custo-benefício. Além de aliar a dedicação e a qualidade dos serviços que presta.

Afinal, nosso objetivo principal é fazer com que as campanhas publicitárias sejam efetivas e alcancem seu propósito. E para que isso aconteça é preciso seguir alguns itens indispensáveis, como: identificação do público-alvo, análise minuciosa da ideia que se quer atingir com a campanha publicitária proposta, definindo informações importantes para o planejamento, além de delinear os melhores caminhos e formatos, buscando o público-alvo de forma precisa e com o melhor custo-benefício; criar campanhas de publicidade para divulgação de seus produtos e serviços de maneira impactante e convincente, e, por fim, avaliar os resultados, otimizando os investimentos feitos na produção e na divulgação das peças. O perfil de trabalho da agência é ter um bom relacionamento com os fornecedores e veículos de comunicação.

Prezamos pela responsabilidade e pelo bom atendimento sempre seguindo a ética nas relações, profissionalismo e eficiência. O mercado atual exige qualidade no atendimento, suporte especializado, pesquisa pelo melhor custo e tempo de resposta eficaz, sendo tais fatores primordiais e sempre observados pela empresa, a fim de proporcionar interações eficientes, utilizando como base toda a realidade do mercado atual, bem como o CENP (Conselho Executivo de Normas Padrão), para a elaboração do planejamento e o estudo aprofundado de marcas, produtos e serviços, conforme as necessidades.

Formada por profissionais de comunicação, com habilitação técnica em publicidade e propaganda e jornalismo, a agência busca a junção da escrita que impacta no visual

(*copywriting*), oferecendo de forma criativa e eficiente a promoção de marcas, produtos e serviços, conquistando o mercado consumidor.

As etapas de atendimento são gerenciadas através do nosso sistema interno de gestão '*Luggia*', com administração e controle detalhado da produção, das ideias de campanha e das soluções esperadas. O sistema é administrado por profissionais capacitados que detalham os processos envolvidos, como pedidos de produção e inserção.

As demandas são direcionadas para os setores competentes e seguem o fluxo de acordo com a sua complexidade.

Para garantia da eficiência da nossa gestão financeira, contamos com um controle geral de documentos/custos, possibilitando a visão do investimento de forma minuciosa, com a clareza sobre o destino da verba publicitária e controle das peças produzidas no período em questão.

Utilizamos também o sistema '*Mlabs*' que possibilita o gerenciamento de perfis em até 6 redes sociais, sendo: Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, LinkedIn e Youtube. Tendo em seu conteúdo o Inbox e o Direct, agendamento de posts, relatórios de social mídia e integração de equipe.

Nossos prazos seguem a seguinte forma:

03 (três) dias para a criação de campanhas;

01 (um) dia para a criação de peças avulsas;

02 (dois) dias para a entrega de orçamento de produção;

02 (dois) dias para a entrega de planilhas de veiculação de peças avulsas;

03 (três) dias para a elaboração de plano de mídia e/ou planejamento de mídias de campanha.

Além disso, prezando pela agilidade, buscamos sempre fazer um planejamento mensal ao lado do cliente, para que cada campanha possa atingir de forma incisiva o público destinado.

Vale frisar que nosso atendimento é em tempo integral, mantendo o contato direto com o cliente através de reuniões semanais e, para que isso ocorra de forma efetiva, usamos os recursos disponíveis via internet, como as videoconferências.

São Miguel do Oeste/SC, 10 de maio de 2022.

---

LUCAS SERAPIO FERREIRA ME  
CNPJ 29.638.790/0001-17  
Lucas Serapio Ferreira  
Representante Legal

---

Lucas Serapio Ferreira ME  
Agência de Marketing Serapio  
CNPJ: 29.638.790/0001-17

## REPERTÓRIO

Problema: A empresa precisava de incentivo para aumentar as vendas no final do ano de 2021, quando lançamos campanha nas redes sociais para impulsionar as vendas com preços atrativos e condições de pagamento especiais.

Licitante: Lucas Serapio Ferreira ME

Cliente: Agroveterinária Agromilk

Título: Fecha ano Agromilk

Data de Produção: 20/12/2021

Período de Veiculação/exposição ou distribuição: 24/12 a 31/12/2021

Veículo que divulgou: Facebook e Instagram – plataformas do cliente

Dimensões Originais da Arte: 1000X1000 PX

# LACTOTROPIN

1 a 100  
doses



**8%**  
de desconto

100 a 500  
doses

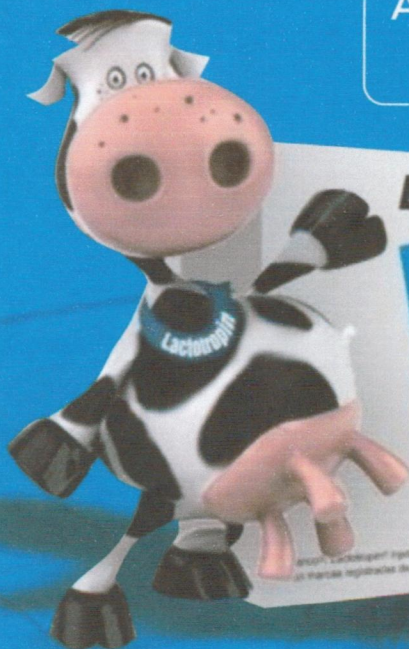


**10%**  
de desconto

Acima de 500  
doses



**12%**  
de desconto



Elanco® AH-0205

**Lactotropin.**  
Injetável

USO VETERINÁRIO  
CONTÉM  
25 seringas e 25 agulhas

FÓRMULA  
CADA SERINGA CONTÉM:  
SOMETROBIOVE ZINCO 300,0 mg  
VEICULO 0,4% 1,4 mL



*Serapio*

Problema: A empresa estava com muitas unidades do produto divulgado em estoque, motivo pelo qual lançamos uma campanha com descontos à vista, visando a rápida saída do produto.

Licitante: Lucas Serapio Ferreira ME

Cliente: Crismar Materiais de Construção

Título: Operação Acaba Construção

Data de Produção: 01/04/2022

Período de Veiculação/exposição ou distribuição: 04/04/2022 a 18/04/2022

Veículo que divulgou: Facebook e Instagram – plataformas do cliente

Dimensões Originais da Arte: 1000X1000 PX

**OPERAÇÃO  
ACABA  
CONSTRUÇÃO**

**SELADOR FLEXÍVEL  
FRENTES E FACHADAS  
BRANCO 18LTS  
À VISTA  
R\$ 281,00**

**SELADOR ACRÍLICO  
18LTS RENNER  
À VISTA  
R\$ 129,90**

**TINTAS  
RENNER**  
Frentes & fachadas  
**Selador Flexível**  
PRÉ-PINTURA DE PAREDES  
SELLADOR  
IMPERMEABILIZANTE  
EXTERIOR

**TINTAS  
RENNER**  
**Selador Acrílico**  
PRÉ-PINTURA DE PAREDES  
EXTERIOR / INTERIOR

*Serapio*

Problema: Fortalecimento da marca, visando a divulgação da empresa filial, das marcas parceiras e principalmente do tempo de história, visto que é uma empresa que soma mais de 50 anos de mercado. E, claro, buscando aproximar o cliente da obra, transmitindo qualidade/confiança, para que esse queira construir com a empresa.

Licitante: Lucas Serapio Ferreira ME

Cliente: Elmo A. Kist

Título: Elmo, seu estilo de vida.

Data de Produção: fevereiro 2021

Período de Veiculação/exposição ou distribuição: março/2021 até os dias atuais

Veículo que divulgou: Impressão empresa Franzon Publicidade, com aplicação em espaço determinado próximo ao trevo da cidade de Iporã do Oeste em direção a Mondai/Itapiranga.

Dimensões Originais do Outdoor: 11x4M

**ELMO A. KIST**  
A LOJA DA CONSTRUÇÃO

FILIAL ITAPIRANGA

57 ANOS DE HISTÓRIA

Além de um conceito em obra,  
*seu estilo de vida*

Parceiros: CEUSA PORTINARI eliane Incepa TRAMONTINA deca docol

*Serapio*



Problema: A empresa queria criar um laço entre seus produtos e a saúde/qualidade de vida dos clientes, pensando nisso buscou-se transmitir, através da divulgação em uma revista de saúde, que um lar com produtos de qualidade garante bem-estar ao indivíduo.

Licitante: Lucas Serapio Ferreira ME

Cliente: Dash Acabamentos

Título: Sentir-se bem em casa também é saúde

Data de Produção: 11/10/2021

Período de Veiculação/exposição ou distribuição: novembro/2021

Veículo que divulgou: Revista Saúde – Francisco Beltrão/PR

Dimensões Originais da Revista: 30x20cm (1 Página)

**SENTIR-SE BEM EM CASA  
TAMBÉM É *saúde***

**DOCOL OZÔNIO**  
MONOCOMANDO  
PARA COZINHA

**(46) 3524-5100**  
Rua Florianópolis, 365  
Francisco Beltrão/PR

**Dash**  
construção  
e acabamentos

The advertisement features a central image of a modern, silver kitchen faucet (Docol Ozônio) set against a dark blue background with water splashes. To the left, three circular inset images show a modern interior with people, a staircase, and a lounge area. The text is arranged in a clean, professional layout, with the headline in white and yellow, and the product name and contact information in white and yellow.

Problema: O vídeo tem como objetivo o fortalecimento da marca e a comunicação sobre a utilização de produtos/grãos selecionados e de alta qualidade para a produção artesanal das cervejas.

Licitante: Lucas Serapio Ferreira ME

Cliente: Öluns Cervejaria

Título: A qualidade de produção da cerveja artesanal

Data de Produção: 29/10/2021


Período de Veiculação/exposição ou distribuição: 01 a 30 de novembro de 2021

Veículo que divulgou: Facebook e Instagram – plataformas do cliente

Dimensões Originais do Vídeo: 1920 x 1080 PX / 52”



São Miguel do Oeste/SC, 11 de maio de 2022

  
LUCAS SERAPIO FERREIRA ME

CNPJ: 29.638.790/0001-17

Lucas Serapio Ferreira

Proprietário

  
Lucas Serapio Ferreira ME  
Agência de Marketing Serapio  
CNPJ: 29.638.790/0001-17

## RELATOS DE SOLUÇÕES DE PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO

Cliente: Crismar Materiais de Construção

Problema de comunicação: A empresa é uma loja de material de construção, com anos de experiência no mercado, conta com um amplo estoque de material bruto e acabamentos. Contudo, o que muitas vezes é um benefício para a empresa também pode se tornar um problema. No caso o controle de estoque e excesso de produtos era um dos pontos que mais geravam desafios para essa empresa. Pois ao mesmo tempo que tinha um grande estoque e variedade, também tinham um acúmulo de produtos sem saída. E o maior problema dos itens encalhados é que estes podem ser danificados ou estragarem com o tempo, perdendo o valor de mercado e, conseqüentemente, a venda. Logo, perdendo dinheiro.

Resolução do problema: Pensando nisso foram criadas campanhas famosas pela empresa na região, como o "Feirão dos Pisos" que agora acontece anualmente ou a "Quinzena do Porcelanato" que vêm ganhando muito alcance.

Campanhas como essas trouxeram muita visibilidade a empresa, que atingiu um público regional e não apenas municipal.

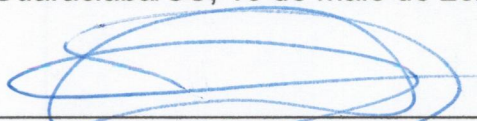
Os vídeos dessas campanhas divulgados nas redes sociais atingiram quase 10 mil pessoas, cada um deles. E deve-se levar em conta que a cidade em que a empresa tem sede, Guaraciaba, é um Município de apenas 9.964 pessoas, segundo censo do IBGE de 2021. Ou seja, é como se toda população do Município tivesse visualizado as campanhas. Essas (campanhas) são voltadas principalmente para os itens de menor saída, que ficam com preços muito atrativos, mas também para aqueles de maior saída, que ajudam a equilibrar as vendas e mantem o preço de mercado.

Nosso objetivo com a campanha é divulgar a grande variedade de produtos disponíveis e claro, o preço mais atrativo, além do grande estoque. Tudo para o cliente visualizar que está economizando na obra.

A 'Quinzena dos Porcelanatos' ocorreu de 04 a 19 de junho de 2021, mas começou a ser divulgada ainda um mês antes, em maio do mesmo ano, com a publicação de artes e vídeos nas redes sociais. E teve muito alcance, com a venda de 80% do estoque de porcelanatos. Já o "Feirão dos Pisos" que acontece anualmente, em 2022 aconteceu do dia 12 a 26 de fevereiro e teve o maior alcance de todos os anos, com a venda de quase todo estoque da empresa.

Ambas campanhas ficaram mais de um mês no ar, pois foram divulgadas antes do seu efetivo início, o que gerou uma conversão ainda maior da divulgação em vendas. Logo, a empresa resolveu seu problema de estoque e disparou suas vendas em épocas de campanhas, resultando, cada vez mais, num público maior e leal.

Guaraciaba/SC, 10 de maio de 2022.

  
 CRISMAR MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO  
 DOGLAS VICARI - Proprietário

  
 LUCAS SERAPIO FERREIRA ME  
 CNPJ 29.638.790/0001-17  
 Lucas Serapio Ferreira  
 Representante Legal

  
 Lucas Serapio Ferreira ME  
 Agência de Marketing Serapio  
 CNPJ: 29.638.790/0001-17

Cliente: Planeta Smart

Problema de comunicação: Criação de campanhas publicitárias focadas no reforço da marca tendo em vista a mudança de cidade sede e a necessidade de aumento de vendas. A Planeta Smart é uma empresa de comércio de eletrônicos que estava buscando uma reafirmação da marca no mercado tendo em vista a mudança de Município sede da empresa, que primeiramente se localizava em Iporã do Oeste e, agora, está em São Miguel do Oeste.

Resolução do Problema: Em casos como esse é necessário visualizar o potencial do mercado em novo município e entender também qual a percepção da marca neste novo local, através de um *Branding*, ou seja, foi feita uma estratégia de gestão da marca, envolvendo as ações que tem por objetivo torna-la mais forte e presente no novo mercado, sendo reconhecida pelo público e conseqüentemente aumentando as vendas dos produtos. Foram uma série de ações planejadas e executadas para alcançar os resultados desejados. Primeiramente foi feita a construção da marca, ou seja, qual a comunicação dela com o público, foi criada uma identidade visual nova específica nas suas artes para redes sociais, e um posicionamento mais efetivo através de canais de anúncios, buscando um novo público-alvo. Afinal, é nas redes sociais que muitas pessoas consomem conteúdos, compartilham, comentam e indicam produtos.

Logo, usamos as publicações como forma de dar ênfase a qualidade e ao valor dos produtos, além de interagir com a audiência gerando respostas imediatas e conseqüentemente vendas.

Através do impulsionamento via redes sociais as vendas aumentaram em mais de 100%, ou seja, o cliente conseguiu consolidar um bom público-alvo no município e aumentar consideravelmente suas vendas.

São Miguel do Oeste/SC, 10 de maio de 2022.

PLANETA SMART  
 DIEGO SPECHT - Proprietário

LUCAS SERAPIO FERREIRA ME  
 CNPJ 29.638.790/0001-17  
 Lucas Serapio Ferreira  
 Representante Legal

Lucas Serapio Ferreira ME  
 Agência de Marketing Serapio  
 CNPJ: 29.638.790/0001-17