Capacidade de atendimento
a) Relação dos clientes atuais da agência:
AngelLira Rastreamentos – Segmento: monitoramento, Software e Logística – Desde: Janeiro/2014 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Auto Viação Chapecó – Segmento: transporte coletivo – Desde: Março/2013 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Cervejaria Kilsen – Segmento: Bebidas – Desde: Maio/2012 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Refrigerantes Quipo – Segmento: Bebidas – Desde: Maio/2012 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Certa Seguros – Segmento: Seguradora e certificadora digital – Desde: outubro/2012 atendendo todas as necessidades do Marketing Digital, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Meeting de odontologia – Segmento: Escola de especializações – Desde: Fevereiro/2014 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Colégio Dinâmico – Segmento: Instituição de ensino – Desde: Abril/2017 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Grupo Bigolin – Segmento: Distribuidora e fábrica de Alimentos – Desde: Maio/2017 atendendo todas as necessidades do Marketing Digital, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Radiodôntica - Segmento: Exames radiológicos – Desde: Junho/2017 atendendo todas as necessidades do Marketing Digital, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Amu – Segmento: Atendimento de Urgência – Desde: Maio/2016 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Imobiliária Nostra Casa – Semento: Imobiliária, incorporadora e construtora – Desde: Outubro/2012 atendendo todas as necessidades para as campanhas institucionais e promocionais, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
VO2 Atendimento Personalizado – Segmento: Academia – Desde: Junho/2016 atendendo todas as necessidades do Marketing Digital, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
Inova Informática – Segmento: Soluções tecnológicas – Desde: Abril/2016 atendendo todas as necessidades do Marketing Digital, incluindo o plano de comunicação e mídias a serem utilizadas.
b) Quantificação e Qualificação dos profissionais:
Wilson Antonio Tonin– Estudo e planejamento
Desde outubro de 2012; Atividades: Gestão operacional, atendimento direto com o cliente, planejamento estratégico de comunicação e planejamento de campanha. Chapecó-SC;
Experiência Profissional: Radiodifusão Índio Condá(6 anos), Gerente Comercial da RBS – Empresa Catarinense de comunicação(8 anos), Diretor da agência Fokus(12 anos).
Joana Tonin – Atendimento e mídia

Desde outubro de 2012; Atividades: Gestão operacional, atendimento direto com o cliente, planejamento estratégico de comunicação e planejamento de campanha. Chapecó-SC; Formação acadêmica: Graduação: Cursando Tecnologia em Marketing | UNOPAR (Chapecó-SC); Curso de resultados sociais, em Florianópolis, novembro/16
Experiência Profissional: Fokus Comunicação Mai-1997/2001 – Atendimento e mídia - Chapecó-SC; Double Comunicações Chapecó 2001/ 2012 – Atendimento e mídia; WG Comunicação 2012/ atual - Diretora comercial e mídia - Chapecó-SC.
Douglas Dreon – Diretor de arte(Gráfica e Redes Sociais)
Desde novembro de 2015; Atividades: Criação de peças publicitarias e de design, participação no planejamento e desenvolvimento de campanhas, entendimento do briefing, pesquisa de referencias, desenvolvimento de Brainstorming junto ao atendimento.
Formação acadêmica: Especialista em Design Gráfico e Tecnologias Visuais Contemporâneas, pela UNOESC Campus de Videira. Bacharel em Design Gráfico pela UNOESC Campus Xanxerê.
Experiência Profissional: SPO Comunicação (11 meses), WG Comunicação (1 ano), Indexcom Agência de propaganda (1anos e 10 meses), Nova Imagem Gráfica (2 anos e 10 meses).
Guilherme Tonin – Criação
Profissional com anos de experiência na área de captação, produção e edição de vídeo.
Carla Grace Medeiros Hirsch – Textos e Correções
Desde novembro de 2017; Atividades: Desenvolvimento de textos e correções, participação no planejamento e desenvolvimento de campanhas.
Formação acadêmica: Jornalista, formatada pela UNO - Campus de Chapecó em 2005. MBA em marketing pela fundação Getúlio Vargas.
Experiência Profissional: Revista Flash Vip - Cidade Comunicação desde 2003
Bernardo Tonin – Finanças
Sócio da empresa. Desde de 2012 atua como administrador financeiro e responsável pelo setor jurídico. Advogado (OAB-SC 47.041) formado em Direito pela Faculdade UNOESC - Chapecó-SC.
Isabel Cristina Tonin – Atendimento
Recepcionista
c) Estrutura:
Possuímos sede própria na cidade de Chapecó, com estrutura completa que se fundamenta nas seguintes etapas de trabalho: o atendimento, planejamento, a criação, produção e a mídia. Possuímos equipamentos de última geração como minimac e imac, pacotes de software licenciados(adobe), estúdio interno de fotografia e equipamento de captação de imagens como drone e câmeras.
d) Sistemática de Atendimento:
Somos uma agência com profissionais de ampla experiência, moderna e atual. Estamos conectados com as necessidades de mercado, trabalhamos a Comunicação Multiplataforma. Integrando Publicidade e Propaganda, Marketing, Design, Web e Novas Tecnologias. Além de toda criatividade, buscamos enfrentar os desafios com os olhos do cliente, sempre com agilidade, performance, assertividade, comprometimento e pontualidade. Contamos com profissionais treinados, nossa agência busca entender a fundo o negócio do cliente, extraindo o máximo da performance com muito comprometimento e agilidade.

Em tempos de competição acirradas as empresas precisam atingir o seu público alvo da melhor forma possível, levando em conta o custo-benefício, é nesse aspecto que entra o nosso trabalho com o objetivo principal de levar ao conhecimento do consumidor o que as empresas parceiras têm a oferecer. Mas na prática qual é o nosso papel? Identificar o cliente: fazer uma análise meticulosa do negócio do cliente definindo claramente todas as informações importantes para o planejamento. Planejar os melhores caminhos e formatos para que a mensagem da empresa cheque ao seu público-alvo no momento preciso. Criar campanhas de publicidade para divulgação de seus produtos e serviços de maneira impactante e convincente. Avaliar resultados, supervisionar e otimizar os investimentos feitos na produção e divulgação das peças publicitárias. Repensar as estratégias de marketing da empresa e renovar periodicamente sua identidade visual e de suas peças publicitárias. É sempre importante ter como parceira uma empresa de publicidade como a nossa, séria, e que saiba entender realmente a necessidade da sua empresa e que faça sua organização prosperar cada dia mais. Através de nossas ações e estudo de marketing incitamos o cliente a reagir perante o mercado, analisando seu posicionamento perante a concorrência, definindo objetivos e aprovando as decisões estratégicas das ações a serem implementadas. Agir perante o desafio, analisando os objetivos propostos, criando alternativas e opções de ação e implementando taticamente as decisões estratégicas sugeridas e aprovadas. Formada por profissionais que respiram comunicação e se alimentam de informações. A agência busca oferecer de forma criativa e eficiente, a possibilidade de promover marcas, produtos e serviços, conquistando o mercado consumidor com a finalidade de atingir seu público-alvo. A nossa sistemática de atendimento segue os seguintes passos, dentro de uma metodologia de trabalho definida pela agência para gerenciamento de projetos:

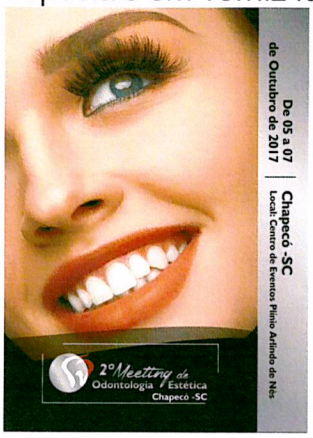
Passo 1 – Conhecer nosso cliente (visita, imersão do negócio, relacionamento)
Passo 2 – Determinar os objetivos e estratégias para o planejamento
Passo 3 – Desenvolver o briefing
Passo 4 – Autorização de criação do(s) job(s) e definição da estratégia criativa
Passo 5 – Aprovação da EC (Estimativa de Custos)
Passo 6 – Aprovação do Job (proposta criativa e custos)
Passo 7 – Definição dos veículos de comunicação e peças a serem criadas
Passo 9 – Aprovação de PP (Pedido de Produção) e PI (Pedido de Inserção)
Passo 10 – Controle de veiculação e gestão de qualidade de produção
Passo 11 – Análise dos resultados

Nossos prazos para a criação de campanha e a elaboração de plano de mídia são classificados da seguinte forma: Campanhas de pequeno-porte: 04 dias úteis. Até 10 peças; Campanhas de médio-porte: 06 dias úteis. De 11 a 20 peças; Campanhas de grande-porte: 10 dias úteis. Acima de 20 peças. Estes prazos, podem ou não, serem reduzidos ou estendidos, conforme demanda, período e especificação dos clientes. Temos como premissa, fazer junto com o cliente um planejamento anual de suas ações direcionadas nas áreas da publicidade e propaganda, criando um calendário de ações pré-planejadas durante o ano. Nosso perfil de trabalho é ter um bom relacionamento com fornecedores e veículos de comunicação, sempre levando em conta as técnicas que fundamentem as distribuições das mídias. A definição e a implementação de uma campanha publicitária resulta deste planejamento estratégico, pelo qual faz parte de instrumentos que englobam o mix da comunicação. Nosso atendimento é full-time, mantendo o contato direto com o cliente através de frequência de visitas pré-agendadas. Trabalhamos em um ambiente agradável, com perfil proativo, resolvendo processos e

criando decisões oportunas. Somos uma agência que sempre busca captar a real necessidade do cliente, fazendo com que o conhecimento, a dedicação e a capacidade pessoal seja um fator diferencial da nossa equipe. Temos a responsabilidade de atender bem e com excelência, pois exigimos muito das nossas habilidades pessoais, o que contribui, decisivamente, para o crescimento dos nossos clientes. Reconhecimento, profissionalismo e eficiência, são requisitos que a equipe preza. O mercado atual exige qualidade no atendimento, suporte especializado, pesquisa pelo melhor custo e tempo de resposta eficaz, fatores primordiais e sempre observados pela nossa empresa, a qual se preocupa em aprimorar cada vez mais o desenvolvimento e eficiência dos nossos serviços focando na qualidade de entrega. Temos sempre a prática de buscar as melhores propostas e orçamentos com os fornecedores e terceiros. Nossos clientes querem interações fáceis e eficientes. Desenvolvemos campanhas integradas para quaisquer tipos de mídias ou aplicações dirigidas para fins de lançamentos, promoções e muitas outras. Utilizamos recursos e ferramentas tecnológicas de última geração, baseados na pesquisa de mercado para o planejamento e o estudo aprofundado de marcas e produtos conforme as necessidades de cada cliente, através da qualidade do nosso atendimento e do respeito aos prazos oferecidos. O que nos torna diferentes é sabermos da responsabilidade daquilo que publicamos ou anunciamos. Sabemos que na peça exposta está a história, a vida do nosso cliente, o seu sucesso. Em um mundo globalizado, temos a consciência que milhões, milhares de pessoas estão atentas a tudo que exposto em todas as formas de mídias. Nossos clientes estão expostos ao mundo. Temos que cuidar dele.

Repertório

Ficha técnica.
Problema de comunicação: Campanha publicitária criada para divulgar o Meeting de odontologia estética no município de Chapeco organizada pela ABCD - Chapecó que visa o aperfeiçoamento dos profissionais da área, trazendo uma visão inovadora que acompanhe as tendências mundiais. Focada nos profissionais já formados nos três estados do sul do Brasil.
Título: 2º Meeting de Odontologia Estética
Data de Produção: 22/07/2017
Período de Veiculação: 22/07 a 07/10/2017
Veículo: folder simples tamanho 21x29,7cm, papel couchê brilho 200g com acabamentos especiais em verniz localizado.



Ficha técnica
Problema de comunicação: Estande de feira para FENATRAN 2017 que demonstre o potencial de inovação, de tecnologia a e toda a segurança ofertada nos serviços de monitoramento que o cliente oferece. Lembrando sempre que o a AngelLira está em processo de expansão dentro de toda América.
Título: Estande para Fenatran 2017
Data de Produção: 22/07/2017
Período de Veiculação: 16/10 a 20/10/2017
Veículo: estande para feira com 80m², com 1 ambiente fechado para reuniões e negociações com monitor e painéis. 2 arcos elevados, com balcões internos e externos mais 4 monitores de alta fidelidade. Testeira quadrada sustentada nos arcos que serve de sustentação holofotes de luz para iluminação do estande. Paredes divisória de fundo com sustentação com sustentação de videowall composto de 6 monitores de 42"de alta fidelidade, e lateral com iluminação embutida para marca da empresa e painel com imagem. Mais moveis e vegetação para ambientação.



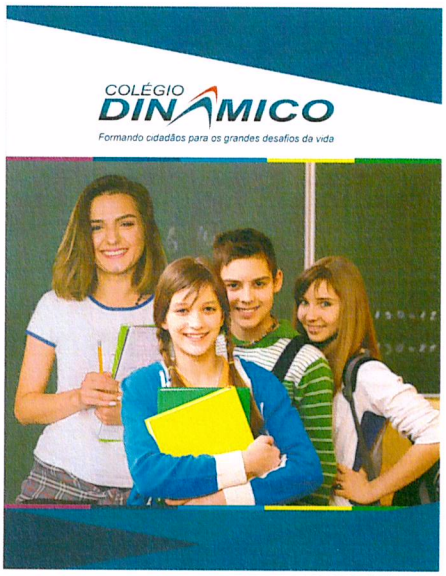
Ficha técnica
Problema de comunicação: Desenvolvimento de produto e material de divulgação para cervejas Steinecker tipo Bock e Premium para garrafa retornável 600ml, garrafa one way não retornável 600ml e long neck não retornável 355ml para exportação na américa latina em versões português e espanhol, sendo o tipo Premium da família larger e sabor encorpado e equilibrado, e tipo bock da família larger com sabor final de café com chocolate ambas de receita alemã.
Título: catalogo de cervejas Steinecker Bock.
Data de Produção: 06/06/2017
Período de Veiculação: 08/06/2017 por período indeterminado.
Veículo: pagina interna do catalogo de produto14,8x21cm, papel couchê fosco 170g, com a apresentação das garrafas de cerveja tipo Bock. (Catalogo com 4 paginas, 1 dobra) tratamento especial de verniz localizado nas garrafas.



Ficha técnica
Problema de comunicação: campanha publicitaria criada com finalidade de divulgar os 20 anos de serviços médico prestados a comunidade e empresas de Chapecó com criação se selo.
Título: Amu 20 anos
Data de Produção: 30/03/2017
Período de Veiculação: 06/04 a 21/2017.
Veículo: outdoor de 9x3m, impressão em papel aplicado com cola, com apresentação de funcionários da unidade médica mais selo de 20 anos e slogan.



Ficha técnica
Problema de comunicação: campanha de divulgação da instituição de ensino com maternal à ensino médio, período integral, atividades extracurriculares e estrutura especial voltada ao aprendizado e socialização interpessoal.
Título: Colégio dinâmico 2017
Data de Produção: 13/09/2017
Período de Veiculação: 15/09 a 30/11/2017.
Veículo: capa do folder tamanho 20,5x26cm fechado, em papel couchê brilho 200g 1 dobra, 4 paginas.



Case de Sucesso

Produto: Edifício Comercial

Cliente: Imobiliária Nostra Casa

Nome do produto: Edifício Comercial II Centenário

Campanha: II Centenário um presente da Nostra Casa para o futuro de Chapecó

Televisão: 50%

Jornal: 10%

Rádio: 10%

Revistas: 10%

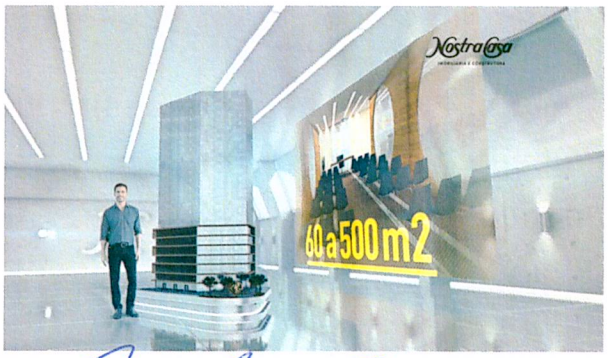
Mídia Online: 05%

Folder: 10%

Produção: 10%

O nosso maior desafio era, num momento de crise, lançar um empreendimento inovador e ter sucesso, toda a campanha nos surpreendeu. Após seis meses de campanha, o resultado foi excelente, comercializamos metade das unidades.

“Fiquei muito feliz e pelo resultado e conseguimos atingir o nosso público-alvo.”





SANTA CATARINA

NOSTRA CASA

INCORPORADORA SEMPRE ACREDITOU NA FORÇA DA TV PARA DIVULGAR EMPREENDIMENTOS

Anunciante investe na RBS TV para atingir todos os municípios do oeste de Santa Catarina

"Meu pai dizia: quem não é visto, não é lembrado"

BIP

Pablo Davi

Direto Construtora Nostra Casa

Nostra Casa Incorporadora Nostra Casa Ltda.