

**ANEXO # 5:
Calificación Plan Estratégico**

El plan estratégico deberá ser presentado por la agencia proponente ante el comité evaluador que estará integrado por profesionales de la Cámara de Comercio en las fechas que la Cámara estime para cada proponente. En esta presentación se evaluarán los siguientes puntos:

<p>Presentación: Hasta 14 puntos Hace referencia a la forma como se presente la propuesta estratégica.</p>	<p>Hasta 5 puntos a quien haga su presentación de manera creativa, e innovadora, con utilización herramientas tecnológicas y ayudas audiovisuales.</p> <p>Hasta 9 puntos la propuesta con mejor estructura clara y lógica de presentación.</p>
<p>Propuesta Creativa de Campaña 27 puntos Hace referencia al desarrollo de la propuesta creativa de la campaña</p>	<p><u>Existirá un comité evaluador de las propuestas.</u></p> <p>Hasta 13 puntos a quién presente la mejor creatividad en relación con lo solicitado en el Brief, cumpla con los objetivos de la campaña, claridad en el mensaje. Hasta 7 puntos a quién presente los mejores Copys de la campaña relacionados a lo solicitado en el Brief, y al target de la campaña Hasta 7 puntos a quién desarrolle la mejor propuesta gráfica de la campaña (composición, uso gráfico, fotográfico, etc.)</p>
<p>Marco Conceptual y Propuesta Estratégica 20 puntos Hace referencia al desarrollo e implementación de la estrategia presentada.</p>	<p>Hasta 9 puntos la propuesta con la mejor estructura, clara y lógica de presentación.</p> <p>Hasta 7 puntos quien formule una estrategia enfocada a fortalecer y satisfacer las necesidades de los grupos de interés de la CCB, con el fin que estos identifiquen a la entidad como su empresa aliada y que cumpla con todos los objetivos de la campaña.</p> <p>Hasta 6 puntos quien proponga con la implementación de la estrategia, como se generaría mayor impacto (Conocimiento institucional) teniendo como referente la última encuesta realizada por la CCB (se entregará con el brief de la campaña)</p>
<p>Casos de Éxito: Hasta 4 puntos Hace relación a los casos de éxito presentados por la agencia con su propuesta.</p>	<p>Quien presente evidencia de resultados exitosos como consecuencia de la implementación de planes estratégicos se le asignará puntaje de la siguiente manera:</p> <p>1 punto a quien presente 1 caso de éxito 2 puntos a quien presente 2 casos de éxito 4 puntos quien presente evidencia de resultados exitosos, en 3 o más compañías para las que hayan implementado planes estratégicos.</p> <p><i>Estos Casos de Éxitos deben ser presentados como adjuntos al Plan Estratégico el día de la presentación. Estos casos serán revisados por el comité evaluador luego de la presentación.</i></p>

Para la Cámara de Comercio, una estructura clara y lógica, significa que la presentación de la agencia cuente con las siguientes etapas: Presentación (introducción), propuesta (cuerpo de la presentación), conclusiones; en el orden que las agencias consideren acertado. La propuesta debe incluir: i) el desarrollo de la situación,

incluyendo algunos de estos puntos: ¿Cómo está el mercado? ¿Qué pasa? (condiciones que afectan el mercado y su futuro) ¿Cómo es nuestra marca? ¿Cómo es el cliente? ¿Cuál es el problema a solucionar? ¿El Key insight del brief?, etc. ii) El desarrollo de la campaña (Estrategia, objetivos, promesa, El racional creativo, roll de medios, target, estrategia de medios, etc.) y iii) la presentación de la propuesta creativa, iv) Preguntas y respuestas.

La presentación ante el comité evaluador deberá ser de máximo 45 minutos exactos divididos de la siguiente manera:

- i)** Presentación: 5 minutos
- ii)** Propuesta: 30 minutos
 - a. Desarrollo de la Situación: 5 minutos
 - b. Desarrollo de la campaña: 12 minutos
 - c. Presentación de la propuesta creativa: 13 minutos
- iii)** Conclusiones: 5 minutos
- iv)** Preguntas y Respuestas: 5 minutos