

AGÊNCIA DE VALOR

Construindo Relações Sustentáveis no Live Marketing | AMPRO

A AMPRO, Associação de Marketing Promocional, em nome de suas associadas, recomenda que as Agências de Live Marketing:

1. Trabalhem para tornar o Live Marketing protagonista de soluções estratégicas para os clientes, agindo eticamente, formando talentos e produzindo resultados mensuráveis e significativos para a cadeia envolvida.
2. Sejam associadas e certificadas pela AMPRO.
3. Priorizem participar de processos de concorrência que escolham agências por meio de processos que atestem habilidades e experiências: tempo de mercado, infraestrutura, potencial de entrega, referências de trabalho, cases de sucesso e política de preços.
4. Ao participarem de concorrências por projeto ou “job a job” exijam briefings detalhados, divulgação da lista de agências concorrentes, prazo razoável de entrega das propostas e budgets definidos.
5. Adotem o sistema “4 or pay”, incentivando processos de concorrência com no máximo 4 agências, contribuindo para eliminar o alto risco e investimento com recursos humanos e materiais das Agências.
6. Estabeleçam contratos com todos os fornecedores, descrevendo e assegurando os direitos e deveres das empresas envolvidas. E que estes contratos informem claramente objetivos e indicadores de desempenho.
7. Prestigiem contratos de longa duração (01 ou 02 anos) com seus clientes construindo, a partir da experiência conjunta, parcerias estratégicas, melhoria de processos, otimização de recursos e redução de despesas.
8. Incentivem e reforcem solicitações para que seus clientes divulguem os resultados de seus processos de concorrência, com análise técnica, a todas agências envolvidas no processo.
9. Respeitem a propriedade intelectual dos projetos apresentados por outras agências, evitando que partes de determinado projeto sejam utilizadas na execução da proposta vencedora sem autorização expressa do autor original.
10. Avaliem com muita cautela as propostas de baixar suas remunerações de produtos ou serviços além das condições sustentáveis praticadas pelo mercado. O valor estratégico de uma agência é um de seus mais fortes diferenciais de mercado.

CLIENTE DE VALOR

Construindo Relações Sustentáveis no Live Marketing | AMPRO

A AMPRO, Associação de Marketing Promocional, em nome de suas associadas, recomenda que as empresas contratantes de serviços de Live Marketing:

1. Busquem nas agências de Live Marketing soluções estratégicas para suas marcas e produtos.
2. Procurem, na medida do possível, agências de Live Marketing que sejam associadas e certificadas pela AMPRO.
3. Seleccionem sua(s) agência(s) de Live Marketing por meio de processos de concorrência que credenciem empresas pela experiência, tempo de mercado, infraestrutura, potencial de entrega, cases de sucesso, referências de clientes e política de preços.
4. Ao promoverem concorrências por projeto ou “job a job”, criem briefing com informações relevantes sobre o histórico, objetivo, público e investimento (vide briefing padrão AMPRO), revelem quais agências participarão do processo, o budget do projeto, critérios de escolha e concedam prazo razoável para a entrega das propostas.
5. Adotem o sistema “4 or pay” com no máximo 4 agências em seus processos de concorrência (RFPs), resguardando, assim, o excesso de propostas e recursos humanos e materiais investidos e envolvidos nos processos.
6. Estabeçam contratos com suas agências de Live Marketing, descrevendo e assegurando os direitos e deveres das empresas envolvidas. E que estes contratos informem claramente objetivos e indicadores de desempenho.
7. Prestigiem contratos de longa duração com suas agências construindo, a partir da experiência conjunta, parcerias estratégicas, melhoria de processos, otimização de recursos e redução de custos.
8. Ao final dos processos, divulguem os resultados de suas concorrências, com análise técnica, para cada uma das agências participantes.
9. Respeitem a propriedade intelectual dos projetos apresentados (criação e planejamento), evitando que partes de determinado projeto sejam utilizadas na execução da proposta vencedora sem autorização expressa do autor original.
10. Pratiquem um sistema de remuneração justo, com prazos de pagamento compatíveis com a manutenção de fluxo de caixa de seu parceiro.