

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

Guia prático de ações para
Estratégia e Planejamento

CONTEÚDO

01. QUERO ME CANDIDATAR... E AGORA?	04
02. QUERO ME CANDIDATAR...QUEM TÁ COMIGO?	07
03. QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO ENTENDER DE DADOS?	11
04. QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO TER UM PARTIDO?	14
05. QUERO ME CANDIDATAR... QUAL É A MINHA CAUSA?	16
06. QUERO ME CANDIDATAR... COMO FAÇO UMA ESTRATÉGIA?	18
07. QUERO ME CANDIDATAR... QUEM É MINHA ELEITORA?	20
08. QUERO ME CANDIDATAR... COMO PLANEJO MINHA CAMPANHA?	22
09. QUERO ME CANDIDATAR... O QUE EU FAÇO EM UM DIA DE CAMPANHA?	24
10. QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO TER UMA AGENDA?	27

APRESENTAÇÃO

Pensar em planejamento e estratégia de uma campanha eleitoral não precisa ser assustador! Este material é para você, mulher, que quer começar a sua candidatura, mas ainda tem dúvidas sobre as perguntas a fazer e os métodos a usar para chegar nas respostas desejadas. Nós vamos te ajudar a usar informações sobre quem você é, onde você mora, suas motivações, suas crenças e seus relacionamentos de forma estratégica, para impulsionar mais sua campanha.

Antes de começar, é fundamental falar que esse processo reúne muitas emoções e experiências. Um bom planejamento e estratégias bem definidas guiarão você e sua equipe com mais facilidade neste trajeto. Tente prestar atenção em tudo que falaremos nesta cartilha! Cada guia, dica, passo, conselho e experiência é muito importante para construir sua campanha da melhor forma possível!

01

QUERO ME CANDIDATAR... E AGORA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

VOCÊ É A PESSOA MAIS IMPORTANTE NA SUA CAMPANHA!

Este primeiro guia serve para orientar a sua tomada de decisão! É importante parar e refletir:

“Tudo bem, eu quero muito me tornar candidata. Mas eu tenho o apoio necessário que vou precisar?”

Identificar as pessoas que estão com você e que de fato irão te ajudar é um autocuidado necessário na sua jornada eleitoral. Muitas de nós sofremos traumas e dores durante a campanha por não termos refletido sobre a necessidade de uma rede de apoio.

Preparamos esse momento para você refletir:

“Caso eu não tenha esse apoio, vale a pena eu ter uma candidatura agora?”

Essa consciência é importante porque ela vai te proteger nessa decisão! Nesta parte você vai encontrar dicas, desafios e alguns exercícios que vão te ajudar na tomada de decisão!

Na prática:

O ideal é que você reflita sobre isso 8 meses antes das eleições.

Prazo:

É muito importante que você faça essa reflexão antes de decidir o partido em que irá se candidatar.

Desafios:

Desafios são normais em qualquer decisão na vida e em uma campanha eleitoral não é diferente! Listamos alguns deles que todas que escolhem trilhar este caminho deverão passar por pelo menos por um.

Familiar:

Existem candidaturas que nossas famílias podem não aprovar. Quando isso acontece, geralmente ficamos desgastadas emocionalmente. Converse com sua família para entender qual papel ela teria em sua campanha.

Trabalho e Financeiro:

Antes de mergulhar de cabeça, você precisa pensar no seu dinheiro depois da campanha. As respostas para as perguntas abaixo são de suma importância:

“Tem como eu conciliar minha campanha com o meu atual trabalho?”

“Tenho dinheiro para pagar as contas durante a campanha?”

“Onde vou trabalhar depois da campanha?”

Você é a pessoa mais importante na sua campanha!

É preciso entender o peso que a decisão terá na sua vida, as razões e princípios que te levam a se candidatar. Mesmo com uma rede de apoio presente, infelizmente ainda haverá momentos que você vai enfrentar desafios sozinha, e isso requer coragem! Mas não pare por isso.

A resposta para sua candidatura deve ser feita depois de uma conversa com sua rede de apoio. As suas redes de apoio topam participar? Como elas vão se envolver na sua campanha?

Dicas: leia com atenção as nossas dicas e tente ao máximo colocá-las em prática na sua campanha. Queremos te ajudar!

Decida sua candidatura junto com as pessoas que te apoiam

Converse com elas para que construam com você a sua candidatura. Pergunte a elas o quão dispostas estão para se envolverem e quanto tempo elas teriam na agenda delas para trabalharem na sua campanha.

Procure pessoas que já saíram candidatas

Outras experiências femininas na política são sempre esclarecedoras e renovadoras para sua campanha. A partir disso, você vai entender como funciona realmente uma campanha e quais foram os aprendizados dela.

Fale com a sua família

Ter o apoio dela é muito importante para você! Pode ser que existam algumas reações negativas e machistas ou até desaprovações. Não desista por isso! Busque principalmente o apoio das mulheres da sua família. Uma boa maneira de começar essa conversa é apresentando para sua família suas motivações para se candidatar, seus valores, o que você quer mudar e transformar através da política.

Emprego, eu preciso de você!

Não apenas largue o seu trabalho sem uma visão de como se sustentar durante e depois da campanha. Tente negociar no seu emprego para voltar caso não vença as eleições. É importante informar o seu interesse de retorno, seja depois das eleições ou depois do mandato.

Se você conseguiu encontrar a sua rede de apoio, respondeu com tranquilidade as perguntas dos desafios e está tudo bem internamente com você para fazer a sua campanha, vamos com tudo! Caso contrário, não tem problema. A gente aconselha que você se conecte a uma outra campanha que lute por aquilo que você acredita. Não há problema em tentar outra vez no futuro, está tudo bem!

Pergunta:

Não poupe as reflexões aqui e responda para si mesma: é a hora de me candidatar ou não?



Antes de seguir para a próxima guia, faça o **Quiz de Auto-Avaliação**, disponível em **Im.pulsa**.

02

QUERO ME CANDIDATAR... QUEM TÁ COMIGO?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

ESSE MOMENTO É TODO SEU!

É hora de identificar e convocar as pessoas que vão mergulhar com você na sua campanha. Provavelmente você acabou de lembrar de alguém que não pode faltar na sua equipe e que tem que estar com você. Ótimo! Este Guia vai te auxiliar exatamente nisso: montar a sua equipe, organizar e planejar o que cada pessoa pode fazer na campanha.

Sem uma equipe, ainda que pequena, é muito difícil fazer uma campanha eleitoral potente. Você, candidata, vai ter que estar nas ruas, conhecendo pessoas, conversando, mobilizando as eleitoras. Mas para isso acontecer, você precisa ter um grupo de confiança e comprometido em realizar as tarefas.

Animada para montar a sua equipe?



Lá na **Im.pulsa**, nos conteúdos de **Comunicação e Mobilização**, damos dicas extras de como montar equipe de voluntárias.

Na prática:

O quadro ideal é começar a pensar na sua equipe 8 meses antes das eleições.

Prazo:

No máximo até 4 meses antes da eleição. Mas, apenas alertando, aqui é provável que as pessoas com experiência em campanha já estejam ocupadas. Quanto antes, melhor!

Desafios:

Sua equipe provavelmente é composta por pessoas da sua confiança. Esse espaço é essencial para o sucesso de sua campanha. Claro que isso pode variar a depender se sua campanha será Básica, Ideal ou Maravilha. Em um cenário Maravilha, é possível que você contrate as pessoas que farão parte da sua campanha. Nesse caso, o que conta é a experiência, muita negociação e checagem de referências.



Na Plataforma, busque o Guia Comunicação não é mágica, planeje! para saber mais sobre as diferenças entre uma campanha Basicona, Ideal ou Maravilha.

Valorize a sua equipe

Cada pessoa tem habilidades distintas. Um diagnóstico disso é muito importante, assim como a valorização de tudo o que torna cada uma na equipe uma peça fundamental para sua campanha.

Identifique as fraquezas

Nos casos de uma campanha Basicona ou até Ideal, nem sempre é possível ter pessoas o suficiente para todas as necessidades. Você vai dar falta de algumas habilidades específicas. Identifique as fraquezas da equipe e busque trabalhar da melhor forma mesmo com a falta dessas habilidades.

Dica: você, candidata, é a única pessoa insubstituível na sua campanha!

Montando a equipe:

01. ALGUÉM QUE POSSA COORDENAR A CAMPANHA

Tente encontrar alguém que possa te ajudar com atividades de coordenação. Ela precisa ter o tempo livre para acompanhar tudo no período de sua campanha. Pensou em alguém?

02. ESTRUTURAS DENTRO DA EQUIPE

A sua equipe não precisa seguir uma estrutura tipo receita de bolo, mas quanto mais pessoas estiverem disponíveis para te ajudar na campanha é melhor!

Comunicação: online e offline, narrativas, design e vídeo;

Mobilização: ação territorial, rodas de conversa, panfletagem e voluntariado;

Articulação e agenda: interlocução com movimentos e com o partido, definição de eventos, ações e demais necessidades para ocupar a agenda da candidata.

Jurídico e contábil: cuida dos aspectos legais e financeiros da campanha, incluindo prestação de contas. Geralmente os partidos têm gente para dar suporte nessa

área, mas é super importante conferir isso no momento de negociar com os partidos ou decidir a qual você irá se filiar para se candidatar.



O Guia Quero me candidatar...preciso ter um partido? e o Guia Negociando com os partidos são fundamentais para você entender a sua relação com o seu partido.

03. EQUIPE QUE SONHA

Vá atrás de pessoas que compartilhem do mesmo sonho que você! Inclusive, elas são aquelas que vão te motivar em momentos difíceis. Campanhas são cansativas e, possivelmente, parte da equipe será composta por voluntárias, sem remuneração. É importante que elas sintam o propósito da campanha. Antes de começar os trabalhos, estimule sua equipe para que elas entendam que fazem parte de algo maior.

04. TRANSPARÊNCIA NAS FUNÇÕES

É muito importante que cada uma saiba a sua relevância no processo. Campanhas têm estruturas mais livres e cada uma pode acabar fazendo um pouco de tudo, mas é preciso ter atenção para não virar uma grande confusão. Montar uma hierarquia mínima pode te ajudar a evitar dor de cabeça.

Coordenação de campanha:

Quem devo procurar primeiro?

A sua coordenadora de campanha! Ela é a pessoa mais importante (depois de você!) e a primeira que você tem que escolher. Candidata e coordenadora fazem uma dupla tipo queijo e goiabada durante os meses de campanha.

Mas quem é essa pessoa?

Antes de pensar nas habilidades profissionais dela, pense nas habilidades pessoais. É a pessoa que pode, em algum momento, tomar decisões no seu lugar. Por isso, tem que ser alguém que você respeita, que consiga ouvir e falar com sinceridade.

O que devo buscar nela?

Pense em alguém que saiba se relacionar com pessoas. A coordenadora de campanha vai ajudar com a gestão da equipe, as alianças, basicamente vai ter que se relacionar com todas as pessoas que rodeiam sua campanha.

O que ela precisa fazer?

Tudo! Você precisa ter certeza de que ela é ponta firme e que topa tudo, desde ajudar a organizar o espaço até te acompanhar em uma reunião importante. Confiança aqui, mana, é o principal.

Depois, ajuda muito se a sua coordenadora for alguém que já teve experiência com trabalhos de organização. Sabe aquela amiga que topa tudo sem nem ao menos saber o que é, mas é super organizada? Ela é uma boa opção para ser a sua coordenadora de campanha.

Pergunta:

Como fazer uma campanha forte com a equipe que tenho?

03

QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO ENTENDER DE DADOS?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

CONHEÇA MAIS SUA REGIÃO!

Entender melhor a realidade da sua região vai facilitar muito a construção da sua campanha e os dados são uma forma de fazer isso. Dados são a transformação de uma informação ou fato em um número exato! Através da observação dos dados, você consegue enxergar um problema que existe e, a partir disso, criar uma estratégia para solucioná-lo! No entanto, é importante usar os dados em conjunto com as percepções que você e as outras pessoas tem sobre a realidade em que vivem.

Exemplo:

Dados indicam que as mulheres são subrepresentadas na política brasileira!

Com essa informação, o Governo pode tomar providências para resolver o problema identificado, como é o caso da Lei de Cotas que reserva 30% das vagas entre as candidaturas no partido para mulheres.

Agora que entendemos que a busca de dados é uma ferramenta importante na hora de pensar sua campanha, precisamos partir para a prática! Vamos lá?

Na prática:

O ideal é que você busque os dados 8 meses antes da eleição.

Prazo:

No máximo até 6 meses antes da eleição!

Desafios:

A maior dificuldade neste passo é saber em quais locais você pode buscar as informações. Por isso, a gente listou algumas referências que podem ajudar!

01. ENTENDA ONDE VOCÊ MORA

Busque pesquisas demográficas sobre sua região. Essas pesquisas mostram quantos habitantes existem, qual a divisão de gênero, qual a distribuição em faixas de idade, estado civil, escolaridade e religião.

02. ENTENDA OS PROBLEMAS DE ONDE VOCÊ MORA

Dentro da sua região, procure saber também quais são os principais problemas que as pessoas enfrentam. Durante as agendas de campanha que você vai fazer, é quase certo que as pessoas vão perguntar sobre esses temas. É importante que você esteja preparada!

03. ENTENDA SUAS PAUTAS

É importante saber quais políticas públicas e legislações tratam as pautas pelas quais você luta. Quais políticas e programas públicos buscam atender problemas das suas bandeiras? Quanto de recurso foi destinado para a sua região? Quanto mais dados você conseguir acrescentar nas suas pautas, mais fácil será chamar atenção do seu público!

04. ENTENDA SEUS CONCORRENTES FORA E DENTRO DO PARTIDO

Busque entender o perfil das pessoas que competem com você. Se elas defendem as mesmas pautas que você e quais delas competem por estarem na mesma região, dentro e fora do seu partido.

“Quais candidaturas têm o mesmo perfil que o meu?”

“Quais candidaturas levantam a mesma bandeira que eu?”

“Quais deles já tiveram ou estão ocupando cargo público?”

São perguntas que te guiarão na hora de entender seus concorrentes!

05. ENTENDA A ESTRUTURA PARTIDÁRIA

Tire um tempo para responder: você conhece a pessoa que dirige o partido? Quanto recurso do fundo partidário está disponibilizado para candidaturas na sua região? Quais os critérios de distribuição desses recursos para as eleições deste ano?

Dicas: existem alguns portais que disponibilizam dados úteis para a campanha em formatos mais didáticos. Atenção! A gratuidade de acesso varia de acordo com cada portal, mas fica aqui algumas dicas:

- Para a base de dados demográficos são: DataViva, Datapedia, Atlas do Brasil.
- Analisar qual o resultado eleitoral dos seus concorrentes nas duas últimas eleições, veja quanto recurso foi gasto no portal do TSE das eleições e outras estatísticas dos candidatos e do eleitorado na sua região.
- Estude a prestação de contas por partido!

Pergunta:

A sua campanha tem a capacidade de conseguir dados? Quais são os mais importantes e como conectar eles com sua experiência?

04

QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO TER UM PARTIDO?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

SIM, VOCÊ PRECISA!

A verdade é que não tem como fugir dos partidos, mas tem como saber como eles funcionam! Neste Guia vamos descomplicar tudo o que parece complicado na relação com um partido. Pronta?

Aqui no Brasil, toda candidatura deve estar filiada a um partido. Por isso, a importância dele é grande durante esse processo. Dependendo do relacionamento que você conseguir estabelecer com o seu partido, ele pode ser uma enorme força durante a sua candidatura.

A sua relação com o partido é uma relação política. Neste passo você tem que buscar entender se as suas convicções, posturas e atitudes condizem com as do partido no qual vai se filiar - ou já faz parte.



Não deixe de ler o *Guia Saúde financeira pessoal: sobrevivendo à campanha*. Ele está disponível nos materiais lá na *Im.pulsa*.

Na prática:

O ideal é que essa reflexão aconteça ao menos 7 meses antes do início das campanhas.

Prazo:

No máximo até 6 meses antes da eleição.

Desafios:

Grandes desafios podem ocorrer neste passo, principalmente os que tem a ver com pautas e outros relacionamentos profissionais. Pensamos em uma lista de dificuldades que podem acontecer nessa etapa. Dá uma olhada:

Procure autonomia!

Mesmo que você esteja filiada a um partido, autonomia e respeito sobre as suas pautas são essenciais para você continuar.

Relação com o partido

Você vai se filiar a um partido junto com mais pessoas do grupo ou causa em que atua? Você ou alguém deste grupo pretende se candidatar pelo partido nas próximas eleições? Você é conhecida dentro do partido? Ou sua relação é mais distante?

Essas são perguntas que vão ajudar você a entender a relação que quer ter com o partido durante uma candidatura.

Quem vê cara, não vê partido

Os partidos são diversos dentro deles mesmos, com muitos grupos e linhas que você precisa conhecer. A identidade de cada partido pode também variar de município para município. Uma boca dica é você conhecer as pessoas que dirigem, como funciona o fluxo e o histórico do partido do seu município para fazer a sua escolha!

Autonomia ou estrutura

No ambiente eleitoral, quanto mais estrutura você pede ao partido, menos autonomia você consegue ter e vice-versa. É uma conta fácil de colocar na balança, mas muito importante para sua tomada de decisões.

Essa decisão dependerá da sua estratégia de campanha. Pode fazer mais sentido preservar sua autonomia ou escolher por mais estrutura do partido. Pense nisso!



Não deixe de ler o *Guia Negociando com os partidos*. Ele está disponível nos materiais de Orçamento e Captação.

Escolheu estrutura?

Se a sua opção for negociar estrutura com o seu partido, na hora da conversa não deixe de perguntar como ele prioriza as candidaturas de mulheres.

Dica: quando for negociar recursos com o partido, junte-se às outras mulheres candidatas para que possam negociar juntas! Em grupo vocês são mais fortes.

Informe-se!

Leia com atenção o programa e o estatuto do partido. Após ter feito isso, debata com a sua equipe. Chegar sabendo do que você tem direito é outra coisa, né?!

Pergunta:

O partido que quero escolher dialoga com minha candidatura e minhas pautas?

05

QUERO ME CANDIDATAR... QUAL É A MINHA CAUSA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

E AGORA? POR ONDE COMEÇO?

O primeiro caminho a trilhar depois da decisão de montar uma campanha é: fazer um raio X da sua candidatura! O nome deste momento é diagnóstico e ele tem tudo a ver com o que você fará. Aqui você vai identificar as forças e fraquezas da sua campanha.



Acesse o *Canvas Eleitoral* na Plataforma *Im.pulsa* para fazer o seu diagnóstico.

Nesta etapa você deve ir a fundo no seu princípio ou sua bandeira para analisar o propósito da sua candidatura. Basicamente, aqui é importante buscar a “causa” de tudo! O diagnóstico é um passo que vem antes da sua campanha porque ele orienta a sua equipe no planejamento e estratégias.

Uma vez que o diagnóstico de toda candidatura está feito, seu time e você podem elaborar materiais e ações para conquistar seus eleitores! Para facilitar a realização deste guia, nós aconselhamos você a fazer a autoavaliação de potencial de candidatura e olhar os guias de preparação pessoal e o de dados. Mas como funciona isso na prática?

Na prática:

O ideal é que você faça esse Raio X 8 meses antes da eleição.

Prazo:

No máximo até 6 meses antes da eleição!

Desafios:

Os desafios deste passo estão relacionados a identificar aquilo que ainda tem de fraqueza na sua campanha para melhorar!

01. SINCERIDADE É TUDO, MANA!

A sinceridade é tudo nesta fase! Procure estar rodeada de pessoas que vão falar com sinceridade sobre o rumo que a sua campanha está tomando. Busque aquelas pessoas que você sabe que se sentem confortáveis para apontar o que precisa ser corrigido em você e na campanha.

02. ESTEJA ABERTA

É importante saber lidar com críticas construtivas. Elas ajudam você a reparar aquilo que não está bom e seguir de uma forma melhor!

03. COMPARTILHE O “RAIO X” COM SUA EQUIPE

Aproveite a primeira reunião com o seu time para apresentar a primeira parte do diagnóstico. Compartilhe a sua origem, história e trajetória com elas!

04. SEJA TRANSPARENTE COM OS RECURSOS

Fale abertamente à sua equipe o que você tem disponível para investir na sua campanha.

Dicas: utilizar as ferramentas corretas que te façam entender para onde sua campanha está caminhando é a melhor forma de finalizar bem o seu diagnóstico.



Faça uma análise *FOFA*! Não sabe o que é isso? Busque pela Ferramenta que disponibilizamos lá na *Im.pulsa*.

Mapeie as suas apoiadoras!

É importante perguntar a disponibilidade de tempo, interesse e como as suas apoiadoras podem te ajudar.



Veja a ferramenta *Mapeamento de Apoiadoras* em *Im.pulsa*.

Não se assuste com pesquisas!

Tente realizar pesquisas quantitativas e qualitativas dos materiais da sua campanha. Isto pode contribuir na sua campanha e até aumentar a competitividade! Se tiver pessoas da equipe que se disponibilizem para conduzir essas pesquisas, conte com elas! A sugestão é que isso seja feito no período antes da campanha.

Pergunta:

Já conseguiu identificar as forças e fraquezas da sua causa?

06

QUERO ME CANDIDATAR... COMO FAÇO UMA ESTRATÉGIA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

HORA DE DEFINIR SUA ESTRATÉGIA!

O passo número um para você seguir nesse guia é: mande o desespero pra bem longe! Antes de começar a pensar sua estratégia é importante saber que ela pode mudar e é o que mais acontece! Estratégias são métodos e ações que serão usadas para alcançar seu objetivo.

Por exemplo, vamos supor que você fez os cálculos e definiu que precisa de 2.000 votos para se eleger. Ok, agora vamos pensar nas ações que faremos para que você consiga esses votos!

Aqui é importante saber quem é sua eleitora em potencial, onde ela vive, como ela vive e em quais pautas acredita, pois assim você vai conseguir decidir melhor quais ações são mais estratégicas para alcançá-la.

Na prática:

O ideal é iniciar 8 meses antes da eleição.

Prazo final:

Pensar nas estratégias antes de começar o planejamento.

Desafios:

Os desafios de uma estratégia estão relacionados a analisar tudo o que se tem de forças e limitações na sua campanha e como isso pode te ajudar a atingir o objetivo.

01. DEFINA O QUE QUER ALCANÇAR

Geralmente o que costuma acontecer é: ficamos muito envolvidas com a campanha que acabamos pensando em atividades, ações e estrutura de equipe sem ao menos ter deixado transparente o objetivo principal!

02. VEJA O QUE TEM AO SEU ALCANCE

Identificar aquilo que você tem ao seu alcance para fazer tirar as estratégias do papel é importante, como: recursos, habilidades e talentos.

03. DUAS MENTES FUNCIONAM MELHOR QUE UMA

Chame o máximo de mulheres que estão na sua equipe e pense junto com elas! É importante estar em coletivo para entender quais estratégias podem funcionar.

Dicas: a maior dica dentro de estratégias é: focar! Às vezes temos muitas ideias que realmente parecem boas, mas que se aplicarmos na realidade da nossa campanha, podem não funcionar.

Quais são suas estratégias?

Decida as suas estratégias e cole na parede do seu comitê ou local onde sua equipe se reúne. Isso ajuda todos a saberem quais ações foram definidas para atingir o objetivo.

Defina qual é O AUGE da sua campanha!

Por exemplo: mobilizar o apoio das principais líderes mulheres da sua cidade, posicionar um tema importante na agenda ou conseguir X quantidade de votos.

Não é mensagem, nem é slogan!

A estratégia está relacionada ao que você vai fazer na prática! A Comunicação é que constrói a sua mensagem e o slogan de campanha, mas isso é uma fase posterior.

Relacione ela com o seu perfil!

A estratégia tem a ver com o seu perfil, suas forças e sua equipe.

Tente achar um meio termo!

A sua estratégia deve caminhar com o seu objetivo e dentro das limitações de campanha. Ou seja, deve ser algo que possa ser alcançado. Não pense em um plano inacessível, mas também não deixe de ser ousada: tente achar um meio termo!

Pergunta:

Qual é o meu objetivo e quais estratégias vou utilizar para atingi-lo?



Veja na Plataforma Im.pulsa as ferramentas **Gestão da Campanha e Cronograma da Campanha**.

07

QUERO ME CANDIDATAR... QUEM É MINHA ELEITORA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

QUEM ESTÁ COM VOCÊ?

Para ter uma conversa que funcione, você precisa entender quem é a eleitora com quem você quer se comunicar. Imagina só gastar seu tempo e seus recursos conversando com pessoas sobre assuntos que elas não entendem ou não se interessam?

Vamos lá. Sua eleitora é aquela que se identifica com você. Seja porque ela te conhece, porque defende as mesmas bandeiras da sua campanha ou porque confia que você será uma boa representante. Uma campanha de sucesso precisa entender qual o universo de eleitoras tem maior potencial de votar na candidata.

Quem é, onde se encontra, como se comporta e que tipo de comunicação utiliza são alguns traços sobre seu eleitor que você precisa saber. Antes de você continuar este guia, confira os de diagnóstico(3) e estratégia(4).

Na prática:

O ideal é que você entenda a sua eleitora e seu eleitor 7 meses antes da eleição.

Prazo:

Até 3 meses antes.

Desafios:

Cada momento da sua campanha encontra alguns desafios que te cobrarão jogo de cintura para contorná-los. Nesta etapa é bom que você saiba alguns conceitos eleitorais que te vão te ajudar neste caminho. Pronta?

01. QUANTOS VOTOS VOCÊ PRECISA?

É necessário você entender quantos votos precisa para se eleger. Esse material vai te auxiliar como fazer: calcular o quociente eleitoral e quociente partidário. Depois que fizer isso, compartilhe com a sua equipe a meta desejada de votos na sua campanha!

02. O QUE É CLÁUSULA DE DESEMPENHO?

Este conceito é muito importante para esta etapa da sua campanha!

A cláusula de desempenho é o número mínimo de votos que o seu partido deve ter para que ele seja considerado como representativo naquela eleição.

03. O QUE É PERSONA?

Toda campanha possui uma persona para definir o perfil predominante dos eleitores. Tire um momento para entender mais e fazer de forma clara e objetiva a persona da sua campanha no seu canvas.



Busque conteúdos sobre Persona nos materiais específicos de Comunicação e Mobilização dentro da Plataforma Im.pulsa.

Dicas: isso vai te auxiliar no entendimento do seu eleitorado e a forma como você vai se comunicar com ele.

Você precisa saber com quem não vai falar!

Não tem problema não falar com todo mundo. Até porque não tem como defender algumas pautas sem ir contra outras, isso vai acontecer! Você não precisa conquistar todos os perfis de eleitoras.

Saber de outras candidaturas!

Procure saber quantas candidaturas têm para as eleições deste ano no seu município. O perfil da sua eleitora também é foco de outras campanhas?

Pergunta:

Qual é a melhor forma de se comunicar com seu eleitor? Quem é sua eleitora em potencial?

08

QUERO ME CANDIDATAR... COMO PLANEJO MINHA CAMPANHA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

NÃO SABE COMO COMEÇAR?

É hora de jogar fora a ansiedade e respirar fundo. Nós vamos ajudar você com isso! O planejamento dá um friozinho na barriga porque a gente acha que se fizer algo errado, toda a campanha vai por água abaixo. Não! Inclusive, vamos desfazer outro mito aqui: seu planejamento vai mudar, inicie ele sabendo disso. E sim, ainda assim, continua tudo bem!

O planejamento é um facilitador que vai ajudar você no futuro da sua campanha. É uma forma de organizar todas as ações que vocês querem fazer, os talentos, o tempo de resolução das atividades da equipe e os seus objetivos. O planejamento é como você vai cumprir a sua estratégia! Uma das principais funções dele é organizar as atividades que a sua equipe precisa fazer para uma campanha forte.

Facilitou? Vamos botar a mão na massa!

Na prática:

O ideal é que o planejamento seja feito 6 meses antes da campanha.

Prazo:

No máximo até 3 meses antes!

Desafios

Quando se pensa em planejamento, é importante saber que eles podem mudar! Leia com atenção os desafios que você pode enfrentar neste passo.

Inicie com um exercício

Faça um exercício inicial pensando no seu planejamento. Busque não detalhar muito porque pode dar errado e nem de forma muito ampla para o foco não se perder.

Não sei o que fazer

É normal. A gente sabe que um dos momentos mais frustrantes de uma campanha é se deparar com a frase “não sei o que fazer agora!”. Mas é comum isso acontecer, por isso, o planejamento é uma ferramenta para sair rapidamente desse lugar de preocupação.

Sua equipe precisa estar por dentro

Fale da importância do planejamento para toda a sua equipe de campanha. Quando não há planejamento, as pessoas do grupo certamente vão ficar perdidas. Mas também é necessário identificar as pessoas da equipe que não conseguem seguir o planejamento, para que se pense em uma outra forma de organizar as atividades. Acontece!

Divida a campanha em etapas

Divida a campanha em etapas com objetivos para cada uma das áreas. Melhor ainda se você colocar nomes nessas etapas.

Planejamento é sempre coletivo

Busque planejar com a sua equipe central. Planejamento é algo coletivo, para que todas sigam no mesmo rumo. Qualquer mudança, ideia nova ou problema deve ser comunicado à toda equipe para que ninguém fique perdida.

O planejamento vai mudar... e tá tudo bem!

O planejamento é o rumo da campanha. Ele contém orientações de por onde ir, o que fazer e o que priorizar. Mas o planejamento pode dar errado ou mudar no meio do caminho. Então, é importante que ele seja feito prevendo essas possíveis mudanças.

Faça reuniões periódicas

As equipes que trabalham na mesma área devem se falar todos os dias. Uma reunião com todo mundo deve acontecer pelo menos uma vez por semana. Para essa reunião semanal, tire um tempo para achar uma data que dê para todas se reunirem.

Pergunta:

O meu planejamento ajuda minha equipe a saber o que ela tem que fazer todos os dias?

09

QUERO ME CANDIDATAR... O QUE EU FAÇO EM UM DIA DE CAMPANHA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

CALMA, PEGA NA NOSSA MÃO E VEM!

De amiga para amiga com muita sinceridade: você vai acordar algum dia da sua campanha sem saber o que fazer! Como agir nessa hora? É exatamente sobre o que a gente vai falar aqui nesse guia. Nós vamos te auxiliar com algumas sugestões que você pode aplicar no seu dia de campanha. É importante falar que não existem modelos! Fique livre tanto para seguir o que passarmos quanto para estruturar da sua maneira.

Você sabe a sua estratégia, fez o diagnóstico, talvez tenha coletado os dados e sua equipe está pronta! Ok, vamos pensar no que pode ser feito em um dia de campanha. É importante entender o cotidiano de uma candidatura para conseguir se planejar e fazer o que foi estabelecido nos dias anteriores. É bom se organizar para aproveitar cada dia da melhor forma possível!

Para organizar um dia de campanha, sua equipe precisa estar montada e que você já tenha passado pelos guias anteriores de Estratégia e Planejamento.

Na prática:

O momento de pensar no seu dia de campanha é na etapa de planejamento: 2 meses antes da eleição.

Desafios:

Os desafios desta fase estão todos na organização! Listamos algumas dificuldades que você pode encontrar para organizar um dia de campanha.

01. VOCÊ NUNCA PERDE POR SE ANTECIPAR

Tente preparar os seus dias, pense em coisas que poderiam acontecer. Levante possíveis problemas!

02. PROCURE EXEMPLOS!

Não tem problema em se basear em uma campanha que deu certo! Pelo contrário: estude, veja o que você pode aplicar no seu dia e vá com tudo!

Dicas: já que as dificuldades neste passo geralmente são sobre organização, as nossas dicas aqui vão te ajudar a aproveitar o seu dia de campanha!

03. AGENDA É COMPARTILHADA!

Use uma ferramenta de agenda compartilhada com a equipe, para que todas saibam o que está acontecendo na sua campanha.

04. O QUE VAI ACONTECER?

Faça uma lista de tudo que vai acontecer! Isso vai ajudar você a pensar com atenção o que precisa ser feito antes. Organizando as atividades fica mais fácil atribuir funções dentro da equipe, além de evitar frustrações.

05. PENSE EM FLUXOS DE TRABALHO!

Tente rascunhar fluxos de trabalho simples junto com a sua equipe. Como vocês acham que pode funcionar? Preparamos uma tabela que a sua equipe e você podem utilizar para definir um dia de campanha! Vamos lá?

Exercício - Um dia em campanha:

	Ações	Comunicação	Mobilização	Agenda
09h	Post anunciando agenda da candidata	Montou o texto e arte do post e postou	<i>Nenhuma ação</i>	Passou a agenda do dia pra área de comunicação
10h	Evento de panfletagem	Antes: Fez o design e a impressão dos panfletos. Durante: Faz cobertura da candidata	Antes: Convoçou voluntários para acompanhar. Durante: Chegou antes para organizar a panfletagem	Garantir a presença da candidata
13h	Almoço com financiador / parceiro estratégico / comunidade	Cobertura (se for agenda pública)	Se for comunidade, mobiliza as pessoas para chegarem lá	Mapeamento desses parceiros e convites
16h	Post com tema/ proposta do evento a noite	Planeja e executa o conteúdo	<i>Nenhuma ação</i>	<i>Nenhuma ação</i>
19h	Roda de conversa ou evento	Cobertura	Chega antes, mobiliza pessoas locais. Faz a logística do evento	Marcar agenda e garantir presença da candidata

10

QUERO ME CANDIDATAR... PRECISO TER UMA AGENDA?

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

QUEM NÃO PLANEJA, NÃO PROGRIDE

Sua agenda é o que te move durante a campanha! Com ela você não apenas se organiza, mas sabe o que é importante fazer e onde precisa estar. É como se fosse uma bússola! A agenda vai te lembrar que você precisa estar presente em uma roda de conversa muito importante para a sua campanha, por exemplo.

A escolha das atividades a serem marcadas na agenda deve ter a ver com as suas pautas e os locais onde estão seus eleitores. Busque pensar nela com uma visão estratégica para a sua campanha, como uma ferramenta para impulsionar sua candidatura!

Para que você faça sua agenda é necessário que o seu mapeamento de apoiadores esteja pronto e você tenha passado pelos guias de equipe, planejamento e estratégia.

Na prática:

O quanto antes você começar é melhor!

Prazo:

No limite, comece 6 meses antes da campanha.

Desafios:

01. APRENDA A PRIORIZAR

Dependendo do tamanho da sua campanha, pode ser que você tenha muitas agendas diferentes para assuntos diferentes. Decidir qual agenda priorizar é desafiador! Algumas informações que podem te ajudar a decidir são: avaliar a pauta do evento, quantidade de pessoas que estarão presentes, tempo de duração do evento, perfil dos participantes, entre outros.

02. SEGURANÇA É IMPORTANTE

Em algumas agendas você vai encontrar com outros candidatos que geralmente são de outro campo político.

Esses encontros precisam ser conversados antes dentro da sua equipe, ter um preparo pessoal para chegar com segurança vai te proteger!

Dicas: toda semana é bom que tenha alguém da sua equipe te ajudando com um levantamento de agendas. A gente propôs 3 possibilidades de agenda que podem ser interessantes pra você:

Agenda da campanha!

Aqui são eventos que sua própria equipe organiza.

Agenda da cidade!

São eventos que estão acontecendo na cidade e que conversam com pautas e locais da candidata, onde existam potenciais eleitores.

Amamos convites!

Aqui são os eventos para os quais a candidata foi convidada, por exemplo, em universidades, rodas de conversa em comunidade e eventos do partido.

Tente se organizar semanalmente

Se organizar todo início de semana faz toda diferença! Pense onde vale a pena ir e o que vale priorizar.

Convoque aquela mulher de confiança

É importante ter um pessoa que organiza a agenda. Busque ter a equipe inteira apresentando as possibilidades de agenda para essa pessoa. Ela será a responsável por apresentar a agenda semanal fechada para toda a equipe. Este fluxo vai ajudar a organização do grupo de comunicação e mobilização.

Junte-se a outras

Agendas coletivas com outras candidatas podem ser uma forma de te deixar mais segura. Descubra sempre quem mais vai participar dessas agendas. Convide as pessoas que podem gostar de participar das agendas como uma estratégia de engajá-las na campanha.

Autocuidado em primeiro lugar

Muitos eventos na agenda cansam! É importante fazer uma pausa para o seu descanso e bem estar. Para que você consiga continuar sua campanha até o fim, é necessário que você não sofra e nem esteja cansada. Cuide de você!

Coloque as pausas na agenda!

Exemplo:

- Levar a filha para a escola;
 - Encontro com as amigas;
 - Estar em casa todos os dias antes das 19h, etc.
- Isso ajuda você a visualizar quanto tempo particular tem e quanto tempo está investindo na campanha.

Estratégia e planejamento

Conteúdo:

Alejandra Parra, Caio Tendolini, Flávia Tambor, Emília Marinho, Karin Vervuurt e Luciana Paes Elmais

Redação:

Victor Soares

Redação Final e Edição:

Dandara Lima e Victor Soares

Design:

Bruna Souza, Giulia Fagundes e Thaiz Leão

Facilitação:

Carol Delgado

Coordenação:

Alejandra Parra e Gabi Juns

Esses conteúdos foram desenvolvidos de forma colaborativa durante uma imersão, realizada em março de 2020, que contou com representantes de diversas organizações:



Todo o conteúdo deste guia está disponível em Creative Commons **By-SA 4.0**

