

## 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?**