

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?