

QUAL SEU TIPO DE CAMPANHA?

ORÇAMENTO E CAPTAÇÃO

BORA, MANA!

No meio da correria, a gente acaba ficando preocupada em apagar incêndios e, quando vê, não parou para planejar o tipo de campanha que teremos. Ou então, acabamos ficando pessimistas demais, achando que não vamos conseguir fazer campanha com o que temos; ou otimistas demais, achando que vamos ter todo o dinheiro do mundo.

Fuja de todas essas situações! A coisa mais importante é sermos realistas e entendermos a realidade que temos. Para isso, a gente preparou esse mapa para você entender aspectos importantes da sua campanha e saber o que priorizar na hora de montar seu orçamento.

01. QUEM É VOCÊ NA FILA DO PÃO?

- Raça;
- Idade;
- De onde é? (capitais, interior, periferia, centro);
- Orientação sexual;
- Religião;
- Formação;
- Tem filhos? Quantos? Idades.

Tudo isso serve para você entender o seu potencial de captação de recursos e qual será a melhor estratégia de orçamento. Infelizmente, grupos historicamente excluídos do poder têm muito menos acesso a financiamento do que outros grupos. E esse é o caso das mulheres, principalmente mulheres negras e periféricas.

Seja porque têm menos acesso a financiadoras, seja por racismo e preconceito, a realidade que temos que lidar é esta. E isso tudo pode ser ainda mais desafiador para aquelas que são mães.

Dica: se quiser se aprofundar no tema campanha eleitoral e maternagem como conteúdo extra, acesse a Plataforma Im.pulsa.



Busque o Guia Saúde financeira pessoal: sobrevivendo à campanha na Plataforma Im.pulsa.

02. O QUE VOCÊ JÁ TEM?

Essa parte vale muito à pena fazer com a planilha de orçamento do seu ladinho, pra já te ajudar a colocar lá o que você precisa orçar.



Essa Ferramenta está disponível para download na Plataforma Im.pulsa.

Pessoas que já estão dispostas a trabalhar na sua campanha

Descreva as habilidades de cada uma, potenciais pontes com apoiadoras e apoiadores, outras informações relevantes como tempo disponível e o que mais vier a sua cabeça.

Pessoas que você ainda precisa buscar

Descreva os talentos e habilidades que ainda estão faltando na sua campanha e veja quantas pessoas faltam.



Dê uma olhada nos Guias sobre Planejamento e Estratégia na Plataforma Im.pulsa para ter certeza de que não esqueceu nenhuma função.

Materiais ou recursos que você já possui

Aqui você pode listar ou procurar quais suportes você já possui, tais como local para fazer reuniões que pode ser sua própria casa; local para guardar materiais de campanha; carro, moto ou bicicleta para deslocamento. Após avaliar o que você já tem, liste também o que você precisa!

É muito importante saber o que você já possui de recursos e o que você precisa - seja de voluntárias, seja de potenciais pontes com apoiadoras para receber doações ou outros apoios. Levar tudo isso em consideração na hora de montar o orçamento e o plano de captação é fundamental.

Se você já tem muitas voluntárias, vai precisar gastar menos com uma equipa de rua, por exemplo. Se você já tem pontes com doadoras, pode planejar para adquirir mais recursos.

03. QUAL A EXPECTATIVA DE RECURSOS QUE EU TENHO?

- De Fundo Partidário/Eleitoral;
- De financiamento coletivo;
- De doadoras e doadores individuais.

Mapear sua rede e suas fontes de financiamento é importante para entender o que faz mais sentido. Se você tem mais pessoas engajadas, mas essas pessoas têm pouco poder aquisitivo, talvez o melhor seja focar mais energia em um financiamento coletivo. Se você acha que consegue pontes com doadoras e doadores grandes, o melhor é focar em relações individuais. Ou, se você tem algum espaço no partido e acha que vai ter mais chances lá, talvez seja melhor focar em negociar com ele.

04. O PARTIDO VAI TE OFERECER ALGUMA ESTRUTURA?

- Advogada?
- Contadora?
- Material impresso?
- Apoio de militância? O partido vai mobilizar pessoas para pedirem voto pra você?

De novo, importante saber para entender o quanto você vai gastar com esses custos - que muitas vezes não são baratos.

05. QUAL O TIPO DE CAMPANHA QUE VOCÊ VAI TER?

- Campanha Básica;
- Campanha Ideal;
- Campanha Maravilha.

Agora que você já considerou vários fatores, é importante montar um orçamento que seja pessimista, otimista e realista, considerando se sua campanha vai ser **Básica, Ideal ou Maravilha**.

Dica: dois terços do seu dinheiro arrecadado para a campanha devem ser usados para conseguir votos. Pode incluir nessa conta os gastos com panfletos, gasolina para ir às palestras e tudo o mais que está diretamente relacionado a conseguir votos. Não adianta querer uma produção sofisticada de vídeos ou um comitê de campanha caro e descolado, por exemplo, se você não tem uma equipe de rua.

Basicona

Quando não temos tanto recurso financeiro, precisamos ser mais criativas! Mobilize ao máximo sua rede de voluntárias e voluntários, invista dinheiro em material impresso que seja de baixo custo, tente conseguir um local para o comitê de campanha.

Mídias digitais parecem mais baratas mas em época de campanha o patrocínio para impulsionamento fica mais caro e, pra piorar, o Facebook recentemente equiparou a cobrança de anúncios no Brasil ao preço do dólar.

Não dispense serviços essenciais. Você vai precisar de uma advogada para prestação de contas, mesmo que seja uma que o seu partido disponibilize para todas as candidatas. Prestação de contas pode atrapalhar toda a sua campanha e inclusive pode te gerar dor de cabeça durante muito tempo depois de terminadas as eleições.

Se não for contratar uma equipe, você precisa ter um grupo de pessoas que sabe que pode contar, que estarão com você e terão dedicação.



Para mais informações sobre uma Campanha Basicona, veja nosso Guia de “É possível fazer uma campanha eleitoral sem muito dinheiro!?”.

Ideal

Legal, você vai ter um pouco mais de dinheiro, que bom! Já dá pra fazer muito mais coisa. A regra de dois terços do dinheiro em ações que vão te garantir votos permanece, mas agora você já pode investir em mais coisas.

É importante contratar um time que você possa contar e investir também em alguém que pense em ações de captação de recursos. Outra coisa muito importante é uma equipe de rua.

Ainda assim, nesse caso, não estamos com muito dinheiro ainda, então avalie a prioridade de gastos com cuidado. Já dá para ter uma equipa de rua, mas voluntárias e voluntários continuam sendo essenciais! Trabalhe com elas.

Maravilha

Que ótimo, você pode conseguir muitos recursos! Sua campanha vai ser grande, mas isso não significa que não precisamos ter cuidado e nem planejar muito bem para não ter desperdícios. Dinheiro não significa votos, necessariamente, se não for bem aplicado.

Contrate pesquisas, estrategista de campanha e use

os seus recursos para montar pequenos comitês de campanha espalhados pela cidade ou estado. Se você conseguir remunerar pequenos núcleos de mobilização com coordenadores locais, com certeza será muito bom para seus resultados eleitorais.



Dê uma olhada nos conteúdos sobre Mobilização na Plataforma Im.pulsa.

Por fim, negocie com profissionais como advogadas, contadoras e agências de comunicação. É bastante comum os serviços ficarem mais caros para campanhas com mais recursos. Não caia nessa! Seus recursos são muito preciosos, negocie sempre para aproveitar eles ao máximo.