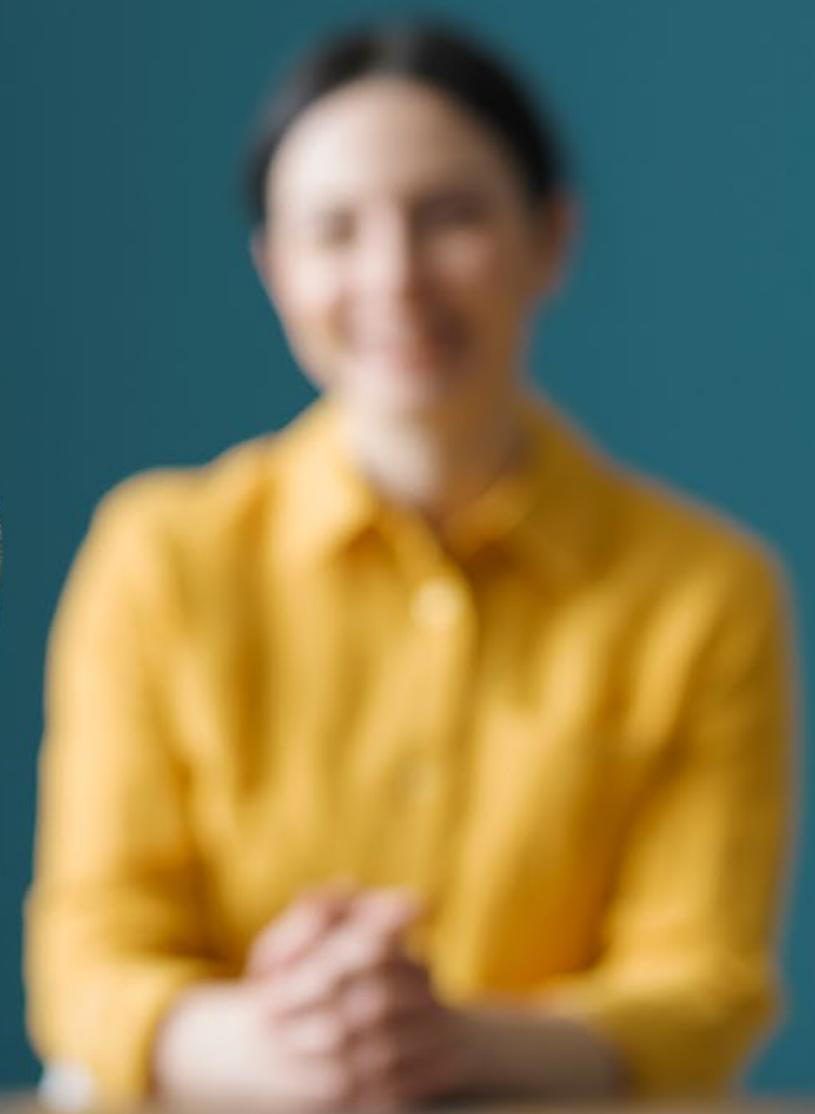




Planejamento

Quem é você?
Como chegou até
aqui?
O que te move?



Qual a sua história?



Auto análise

I
N
T
E
R
N
O

FORÇA

- Tem conhecimento da sua bandeira;
- Já tem bem definido o projeto;
- Tem dois apoiadores fortes;
- Resiliente;
- Persistente;
- Muito qualificada.

E
X
T
E
R
N
O

AMEAÇAS

- Federação;
- Fator tempo;
- Desafio com autoridades locais;
- Não sabe se terá verba do partido.

FRAQUEZAS

- Falta foco;
- Espírito de liderança;
- Voluntários;
- Redes Sociais;
- Lista de fraca
- Mensagem não está clara;
- Não conhece seu público de eleitor
- Falta de objetividade
- Falta visibilidade
- Pensamento negativo
- Muitas ideias e pouca ação
- Aguarda ajuda externa

OPORTUNIDADES

- Partido está numa situação boa.



Quais ações a partir da análise SWOT?

- O que faço para ampliar ainda mais as minhas forças?
- Quais ações para transformar fraquezas em forças?
- Quais ameaças podem virar oportunidade e quais posso apenas ficar no meu radar?
- Quais oportunidades preciso garantir que sejam benéficas às minhas ações?



Como transformar
uma ideia boa em
algo que meu
público entenda
e que **converta em
votos?**



Quem é seu eleitor? 🔍

- Pessoas que acreditaram no seu projeto? Que já conhecem você?
- Pessoas que sabem que traz um conhecimento do tema?
- Pessoas que sentiram que seu projeto é um grande diferencial de todos os candidatos?
- As mensagens das redes sociais tocam seu eleitor dentro do seu tema?

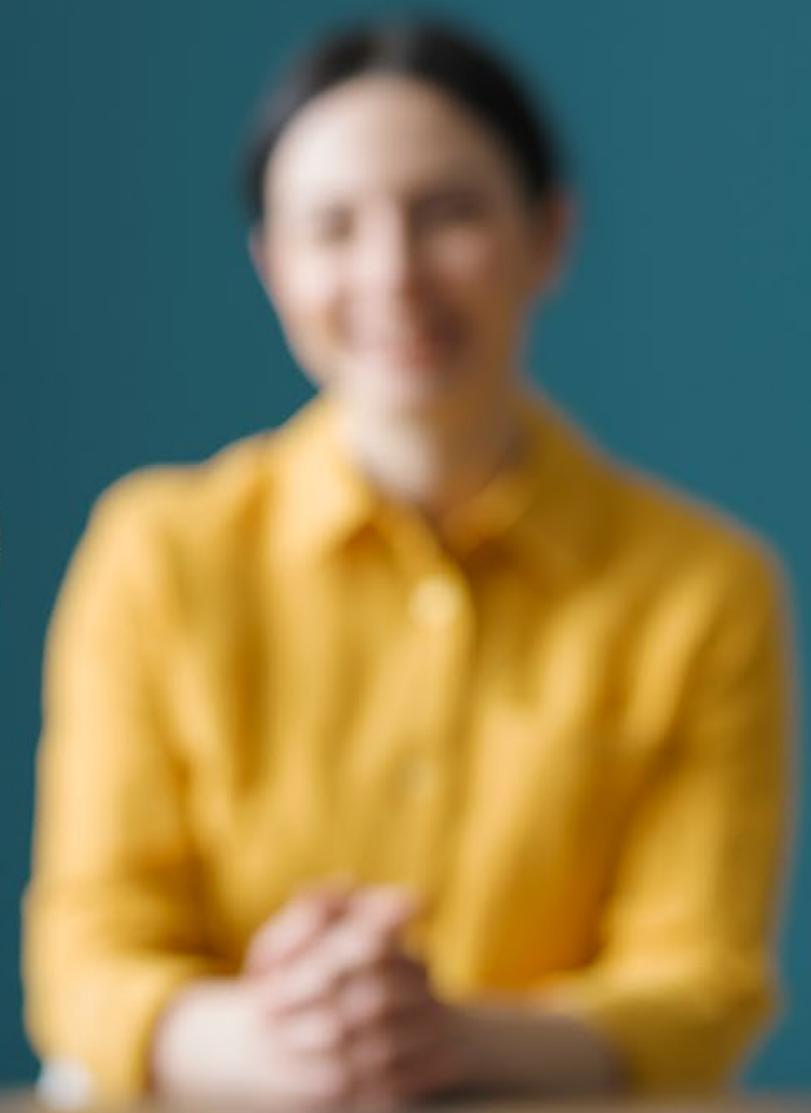


Como **aliar os canais** ativos, dentro do tema?

- Lista de Whatsapp
- Facebook
- Instagram
- Corpo a corpo
- Reunião online e presencial
- Lista do evento
- Ligações telefônicas

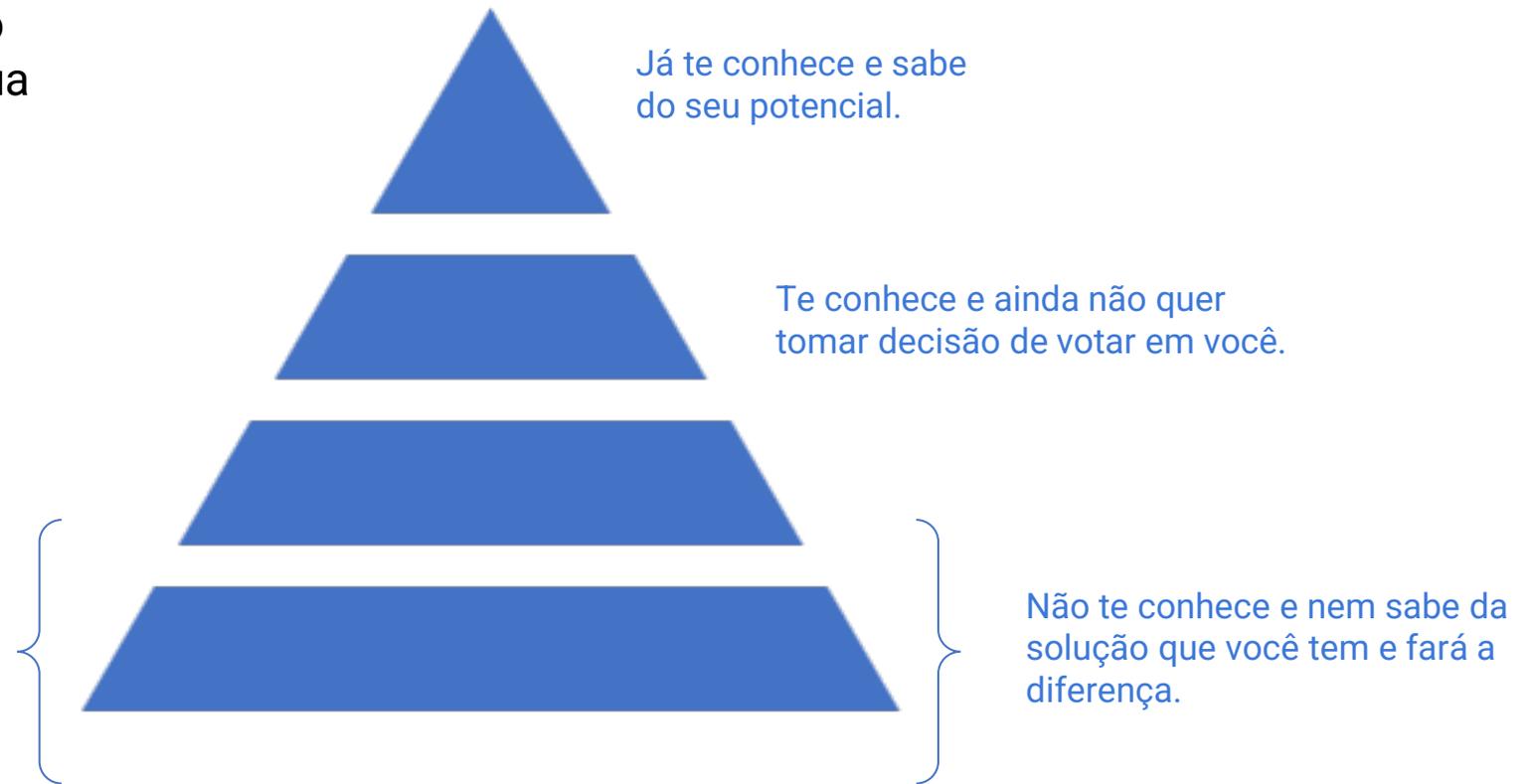


Conteúdo para sua campanha



Toda geração de valor deve ser escasso e relevante

- É a soma do conhecimento que você possui sobre a sua bandeira
- +
- O que você traz de diferencial que pelo reconhecimento que as pessoas tem em você
- +
- soma na vida das pessoas



Qual seu
público
segmentado?

DORES

FRUSTRAÇÕES

SONHOS



**Qual a sua
linguagem?**

IDENTIDADE

BANDEIRA



Conteúdo

Informação que você possui, a partir do seu conhecimento e o que traz de diferencial diante dos concorrentes.

Seu público não te conhece e não sabe o que traz de solução – evidenciar para ele a transformação, o problema e a solução.

Propósito – o que te traz até aqui?
(história + missão de transformação)

Chamada para ação demonstrando o valor que ele terá ao realizar essa ação. (nós)



Títulos
chamativos
– úteis, diretos
e claros

COMO

5 MANEIRAS

PORQUE

SAIBA

DICAS

ENCARE ESTA

VEJA COMO

SOLUÇÃO DO PROBLEMA



Para que serve o conteúdo?

ESTABELECEER RECONHECIMENTO
DO SEU PÚBLICO

ENGAJAR VOLUNTÁRIOS

APROFUNDAR OS TEMAS QUE
VOCÊ POSSUI HABILIDADE

SENSIBILIZAR SEU ELEITOR

COMBATER BOATOS

AUMENTAR CONFIANÇA DO ELEITOR

ARRECADAR RECURSOS

MOBILIZAR PARA O VOTO



Gatilhos Mentais

HISTORIA

PRESENÇA

PROVA SOCIAL

COMUNIDADE

COMPROMETIMENTO

RECIPROCIDADE



No ano de 2016, fui candidata a vereadora da cidade de Curitiba a pedido do meu partido.

Naquele ano, eu não sabia de muita coisa, mas aceitei o convite porque entendia que podia fazer mais por nossa cidade. Eu vou falar uma coisa para você, não foi fácil. **(falar dos desafios e problemas enfrentados)**

(Relutância em aceitar o convite novamente)

Hoje eu me sinto mais fortalecida, tomei a decisão de me lançar candidata e sei que com a minha experiência de mulher, mãe e advogada posso contribuir para que nossa cidade tenha **(uma solução da sua bandeira)**

Eu quero te escutar sobre o que você acha da minha candidatura e como podemos juntas(os) transformar a nossa cidade para melhor. Eu tenho algumas ideias e quero muito poder dividi-las com você e ouvir o que pensa para nossa cidade. Para isso, peço que mande uma mensagem para o meu Whatsapp pessoal, para que eu possa gravar seu contato, e você fazer o mesmo. Assim, você será total contribuição em todo esse processo. Junt(a)os vamos mais longe. Posso contar com você?

Um abraço carinhoso,
Suzana



Algumas sugestões

Arrecadação de recurso – seu projeto + o que acontecerá no futuro + por que você precisa (sua experiência e do que exatamente precisa) + chamada para ação (doe 10,00 – 20,00)

Defesa de valores pessoais – contextualização + sua história (contendo gatilhos) + o que a experiência te ensinou + agradecimento (pode fazer uma chamada para ação para dizer como foi com a pessoa)

Crítica – contexto + o que você defende + sugestão de mudança + sugestão de ação + chamada para ação

Proposta – problema + especificar onde + solução + como + chamada para ação



OBRIGADA



Whats 61 99538.3262

Insta @dani_rabellonogueira

Face Daniela Rabello Nogueira