

EJERCICIO DE MENSAJERÍA: CONSTRUYENDO SU MENSAJE

Preguntas clave a tener en cuenta (candidatos):

- ¿Cuáles son los asuntos más importantes para los votantes de este distrito?
- Más específicamente, ¿cuáles son los asuntos más importantes para aquellos votantes cuyo apoyo necesito ganar, aquellos cuyo apoyo no tengo aún?
- ¿En qué asuntos soy un mensajero creíble?
- ¿Qué asuntos se han debatido en este distrito en elecciones anteriores?
- ¿Por qué sería el mejor representante de este distrito?
- ¿Por qué soy el candidato que está mejor calificado para entender las preocupaciones de los votantes?
- ¿Por qué aspectos soy conocido? ¿Cuál es mi reputación?
- ¿En qué soy diferente de mi oponente?
- ¿Qué obstáculos relacionados con mis antecedentes o experiencia tendré que superar?
¿Debo abordarlos proactivamente en mi mensaje?

EJERCICIO DE MENSAJERÍA: CONSTRUYENDO SU MENSAJE

Preguntas claves a tener en cuenta (funcionarios elegidos):

- ¿Cuáles son los asuntos más importantes para los electores de mi distrito?
- ¿La mayoría de estos electores coinciden en estos asuntos? De no ser así, ¿cuáles son los asuntos más importantes para aquellos electores cuyo apoyo no tengo todavía?
- ¿Cuáles son las objeciones que presentan sobre la política/reforma/asunto? ¿Cómo pueden abordarse dichas objeciones?
- ¿Qué promesas hice durante mi campaña? ¿Qué prometí hacer después de que fuera electo?
- ¿En qué asuntos soy un mensajero creíble?
- ¿Cuáles son los resultados de los debates previos sobre reformas o de iniciativas similares en mi distrito?
- ¿Cómo puedo transmitir las preocupaciones de los electores de mi distrito?
- ¿Por qué aspectos soy conocido?
- ¿En qué se diferencia esta política/iniciativa de las propuestas alternativas o de las iniciativas de las partes opuestas?
- ¿Qué obstáculos relacionados con mis antecedentes o experiencia tendré que superar?
¿Debo abordarlos proactivamente en mi mensaje?

EJERCICIO DE MENSAJERÍA: CONSTRUYENDO SU MENSAJE

Preguntas claves a tener en cuenta (Sociedad civil/campañas de incidencia):

- ¿Cuáles son los asuntos principales que deben abordarse?
- ¿Qué asuntos se consideran los más importantes para aquellos votantes cuyo apoyo necesito ganar, aquellos cuyo apoyo no tengo aún? Pueden ser los responsables de la toma de decisiones, los posibles socios, las partes interesadas, los beneficiarios, etcétera.
- ¿Cuáles son los asuntos más importantes para mi organización/causa y cómo se relacionan estos con los asuntos que identifiqué anteriormente?
- ¿En qué asuntos somos mi organización y/o yo percibidos como mensajeros creíbles?
- ¿Qué asuntos se han debatido en mi país?
- ¿Por qué nuestra organización está abordando este asunto? ¿En qué se diferencia nuestra campaña de incidencia de iniciativas anteriores?
- ¿Por qué se nos conoce ya y sobre qué queremos construir?
- ¿En qué se diferencia nuestra agenda de reformas/política/proyecto de legislación, etc. de las otras alternativas? ¿Por qué sería importante para nuestro público objetivo si no tiene éxito?
- ¿Qué obstáculos relacionados con el tema/causa/organización, etc. necesitaré superar?
- ¿Cuáles son las posibles objeciones a la campaña? ¿Deberíamos abordarlas proactivamente en nuestro mensaje?