



**ESTRATÉGIAS
DE CAMPANHAS
ELEITORAIS**



Ficha técnica

Conteúdo Instituto Update
Sistematização Julia Boardman
Coordenação Daniela Orofino
Revisão Cecília Madeira
Designer Ila Ruana
Foto capa Nunah Alle

APRESENTAÇÃO

Uma das grandes dificuldades de campanhas eleitorais é definir sua estratégia. Quais perguntas uma campanha deve se fazer? Como organizar cada aspecto da estratégia? Como entender as potências e limitações de uma campanha?

O Canvas Eleitoral é uma metodologia para desenhar e sistematizar a estratégia de uma campanha eleitoral. Essa metodologia propõe exercícios ligados à candidata, perfil do eleitorado, equipe, competição e recursos.

Para exemplificar o exercício, mostramos abaixo o canvas de campanha imaginário do Barack Obama

SUMÁRIO

- 01.** Começando
- 02.** Informações gerais
 - a.** Nome da candidatura
 - b.** Cargo para o qual concorre
 - c.** Local
 - d.** Partido
 - e.** Número
- 03.** Sobre a candidatura
 - a.** Características
 - b.** Talentos e limitações
 - c.** Experiência de vida
 - d.** Princípios
 - e.** Causas
 - f.** Compromissos

04. Campanha

- a.** Perfis de eleitor
- b.** Competidores
- c.** Diferenciais de campanha
- d.** Equipe

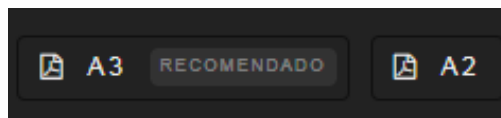
05. Financiamento

- a.** Orçamento da campanha
- b.** Fontes de arrecadação

COMEÇANDO

01

Acesse o site do Canvas (<https://canvas.liane.cc>) e baixe o documento em A3 ou A2 na área do canto superior direito da tela ilustrada pela imagem abaixo.



Imprima o arquivo baixado ou abra-o em um programa de edição de imagem para preencher o quadro com as informações oficiais definidas pela candidatura.

INFORMAÇÕES GERAIS

02

a. Nome da candidatura

Informe o nome oficial da candidata em caso de candidaturas proporcionais, ou das duas candidatas da chapa em caso de candidaturas majoritárias.

NOME DA CANDIDATA
Barack Obama

b. Cargo para o qual concorre

Informe o cargo para o qual se concorre.

CARGO QUE CONCORRE
Presidência

c. Local

Informe a Cidade ou Estado pelo qual se concorre.

LOCAL
Chicago

d. Partido

Informe o nome do partido pelo qual se concorre.

PARTIDO

Partido Democrata

e. Número

Informe o número escolhido pela candidatura.

NÚMERO

44

SOBRE A CANDIDATURA

03

a. Características

Liste aqui uma característica positiva que diferencie a candidatura, que - do ponto de vista eleitoral - seja um valor que possa atrair os eleitores:

“Eu votaria na candidata por que ela é _____”

CARACTERÍSTICA POSITIVA

Sou experiente e representativo

Liste aqui uma característica negativa que prejudique a candidatura, que - do ponto de vista eleitoral - seja um valor que possa afastar os eleitores:

“Eu não votaria na candidata porque ela é _____”

“Eu até votaria na candidata, mas ela é _____”

CARACTERÍSTICA NEGATIVA

Gosto por drones de guerra

b. Talentos e limitações

Escolha uma habilidade ou talento da candidatura que contribua com o cargo para o qual se concorre.

Escolha uma limitação ou dificuldade da candidatura que possa atrapalhar o cargo para o qual se concorre.

UM TALENTO

Falo muito bem / sou engraçado

UMA LIMITAÇÃO

Não posso ser reeleito

c. Experiência de vida

Conte uma história direta e sintética sobre uma experiência vivida

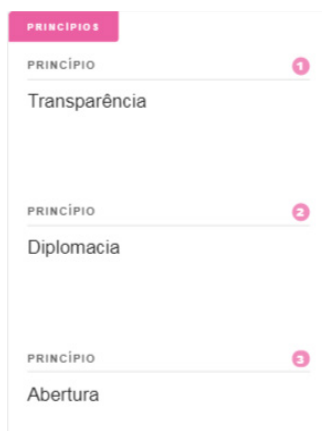
que possa expressar os pontos elencados anteriormente.

Procure uma história que evidencie a característica positiva e o uso do talento, que, de preferência mostre também como a candidatura superou sua característica negativa e sua limitação para chegar ao fim da história.

O objetivo deste exercício é encontrar narrativas simples e diretas que conectem a candidatura aos eleitores.

d. Princípios

Liste três princípios que guiarão a candidatura por todo e qualquer processo, o que é caro e verdadeiro, independente do contexto. Descreva em uma frase o que cada um dos princípios significa para ajudar a esclarecê-los.



O formulário apresenta um cabeçalho rosa com o título "PRINCÍPIOS". Abaixo dele, há três seções, cada uma com o rótulo "PRINCÍPIO" e um número em um círculo rosa à direita. A primeira seção, rotulada "1", contém o texto "Transparência". A segunda seção, rotulada "2", contém o texto "Diplomacia". A terceira seção, rotulada "3", contém o texto "Abertura".

e. Causas

Liste três causas que serão defendidas pelo mandato. São áreas e bandeiras para as quais serão concentrados os esforços da atuação da candidatura.

Para cada causa responda:

1. Por que essa causa é importante para um habitante do território onde você atua?

2. Por que a candidata é uma pessoa qualificada para trabalhar por essa causa?

CAUSAS

CAUSA 1
ObamaCare

CAUSA 2
Casamento LGBT

CAUSA 3
Fim do embargo à Cuba

f. Compromissos

Liste três compromissos concretos que serão cumpridos durante o mandato.

COMPROMISSOS

COMPROMISSO 1
Cumprir meu mandato até o fim

COMPROMISSO 2
Só usar o serviço secreto quando necessário

COMPROMISSO 3
Não utilizar tortura no meu governo

Nos casos de candidaturas proporcionais, pela própria limitação da atuação parlamentar, faz mais sentido o compromisso com a forma do que com o conteúdo. Isto é, priorizar o modo como serão operadas e feitas as construções políticas. Ex: “manter um gabinete aberto”, “fazer prestações de conta semanais sobre todas as votações em que participar”.

CAMPANHA

04

a. Perfis de eleitor

Descreva aqui três eleitores potenciais de nichos diferentes. O objetivo é descrever um eleitor ou eleitora real, alguém com nome e sobrenome que sabe-se que votará na candidatura e, generalize as características da pessoa para encontrar os “tipos” de eleitores.

Perguntas que devem ser respondidas:

- Nome
- Idade
- Gênero
- Raça
- Classe Social
- Nível educacional
- Bairro, Cidade e Estado
- Locais onde você encontra essa pessoa na cidade (parques, universidades, eventos de alguma temática - lugares que esse tipo de eleitor frequenta)
- Interesses (quando você encontra essa pessoa, sobre o que você conversa - pode ser coisas relacionadas à política ou não)
- Qual é o principal medo dessa pessoa (ex: perder o emprego, ser violentada, que meus filhos não tenham um futuro bom)
- Qual é o principal sonho dessa pessoa (que acabe a corrupção, que os serviços públicos sejam melhores)
- Por que essa pessoa vai votar em mim?
- Dê um nome a esse perfil (A partir da pessoa real que você descreveu, dê um nome a esse perfil: Professora de escola pública, Jovem universitário de classe média, mãe solo de classe baixa)

Exemplo:

“Rodrigo, branco, 26 anos, morador de Pinheiros, é estudante universitário da PUC e cursa administração pública. Vai votar em mim porque acredita que eu tenho experiência de gestão pública”
“Flávia, negra, 33 anos, mora na Lapa, é mãe solo e trabalha com comunicação. Vai votar em mim porque reconhece em mim uma feminista preocupada com a infância”

b. Competidores

Liste os principais competidores da candidatura. Lembre de focar tanto nos competidores externos - candidatos de outras coligações que disputarão voto nos temas e territórios que a candidatura domina - quanto os competidores internos - candidatos do partido da candidatura ou partidos coligados que compartilhem dos mesmos perfis de voto e eleitor.

c. Diferenciais de campanha

Busque aqui o que realmente diferencia a candidatura das demais, que traz mais potência à candidatura em relação às outras.

DIFERENCIAIS DE CAMPANHA
O QUE EU TENHO QUE MEUS COMPETIDORES NÃO TEM
Meu carisma; A Michelle; Ser o primeiro presidente negro dos EUA; Minha trajetória em direitos humanos

d. Equipe

Liste aqui qual é a estrutura de campanha, quais são os cargos e quem vai ocupá-los. Não tem problema se a candidatura ainda não tiver os nomes, mas é importante identificar os perfis para poder buscá-los.

Pense também sobre como será a relação de trabalho. Serão voluntários remunerados ou não? Como? Quanto?

EQUIPE	
NOME	CARGO
David Axelrod	Comunicação
David Plouffe	Coordenadora geral
Penny Pritzker	Financeiro

FINANCIAMENTO

05

a. Orçamento da campanha

Escreva aqui um valor de custo total da campanha. É provável que nesse momento do planejamento ainda não exista uma ideia clara do valor. Neste caso, escreva em um papel as grandes áreas e quanto dinheiro você pretende gastar nelas. Mais pra frente o valor deverá ser revisitado e detalhado mas, por enquanto, um chute inicial já ajuda a concretizar as ideias.

Lembre-se de que campanhas eleitorais tem alguns custos principais:

- Equipe (remuneração de pessoas)
- Materiais gráficos (panfletos, bandeiras, envio etc)
- Logística (transporte, alimentação)
- Comunicação (vídeos, artes, posts patrocinados, etc)
- Financeiro e jurídico (questões legais e prestação de contas)

b. Fontes de arrecadação

Liste aqui potenciais fontes de arrecadação e atividades de captação. Agora que o valor já está inicialmente estipulado, como a candidatura imagina que arrecadará esse dinheiro?

COMO VOCÊ VAI ARRECADAR?

LISTA DE ATIVIDADES DE CAPTAÇÃO

Crowdfunding

Doação de empresas

Doação do Partido Democrata



chama

www.achama.org



**CONEXIONES
LATINOAMERICANAS DE
INNOVACIÓN
POLÍTICA**

www.clip.lat

UPDATE

www.institutoupdate.org.br