

ACTIVA TU RED DE CONTACTOS PARA CONSEGUIR VOLUNTARIAS, DONANTES Y RESPALDOS

A veces, cuando pensamos en red de contactos, nos viene a la mente “contactos de gente famosa e importante y super influyente”, pero en esta guía veremos que todas las personas contamos con una importante red de contactos que podemos activar. Y no solamente eso, sino que activarla es una de las claves de una campaña con altos niveles de movilización y por lo tanto alta competitividad.

Además, si eres candidata, muy probablemente significa que tienes una trayectoria política y social interesante, que has participado en diferentes procesos organizativos y que te interesa relacionarte con las personas a tu alrededor y, por lo tanto, que cuentas con una red de contactos aún más amplia. ¡Es momento de activarla!



Haz una lista

Lo primero que tenemos que hacer es hacer una lista de todas las personas que conocemos. Sí, leíste bien: Todas. Tu grupo de amistades actual, tus compañeros de la universidad, las personas de tus trabajos anteriores, los papás de tus amigas, los papás y mamás de las compañeras de tus hijas, los amigos de tu pareja, tus vecinos y vecinas, tus compañeros de partido, activistas de todas las causas en las que has participado.

Si ya decidiste ser candidata, es porque estás dispuesta a utilizar todos los recursos a tu disposición, incluida tu red de contactos. ¡Con todo si no pa qué!

Así que agarra tu celular, tu agenda y tu cuenta de facebook, abre una hoja de excel. Para facilitarte esta tarea, preparamos este modelo en donde podrás anotar la lista y los datos de todas las personas. Haz una copia y comienza tu lista. Podrás notar que la hoja de cálculo tiene varias columnas, más adelante las explicaremos.

» Mi vecina es una chica feminista muy activa, tal vez le emociona mi propuesta y puede abrirme la puerta para hablar con su colectivo feminista.

» Mi amigo de la universidad tiene posibilidades económicas de hacer una donación, y si bien hace mucho no hablamos, compartimos visiones políticas y nos respetamos mutuamente.

Ahora necesitamos darle un poco de orden a la lista, por lo que será importante otorgarle una categoría a cada persona. Puedes tener tantas categorías como quieras pero, de entrada, te invitamos a utilizar estas tres: voluntaria, donante y líder.¹



Modelo de mapeo de red

Categorizando tus contactos

Es importante que, al estar haciendo una lista, tengas una perspectiva de cómo esa persona podría o querría involucrarse en tu campaña. El objetivo de este ejercicio es hacerlo con una mente abierta, y no solamente pensando en una lógica tradicional. Al hacer tu lista, debieras tener el siguiente tipo de reflexiones:

» El papá de mi amiga Beatriz es coordinador de vecinos de su barrio, tal vez me pueda ayudar a organizar una reunión.

Voluntaria

Personas que podrían donar algunas o muchas horas de su tiempo de forma voluntaria para tu campaña. Recuerda que hay muchos tipos de voluntariado. En esta categoría deberían estar aquellas personas que podrían apoyarte organizar una reunión vecinal, a tocar las puertas de su barrio, a diseñar la identidad gráfica de tu campaña, a llevar la administración financiera de tu campaña, etc.

Donante

Al igual que con las personas voluntarias, acá deberás hacer la lista pensando fuera de la caja. Al hacer listas de posibles donantes cometemos el error de apuntar únicamente los nombres de las personas ricas que conocemos. Claro que es importante anotar esos nombres, pero también es importante anotar donantes menores. Muchas personas estarán dispuestas a donar si se lo pides, pero pasa que en política no existe una cultura de la donación de las personas comunes.

¹ Categorías inspiradas en <https://traindemocrats.org/lesson/diy-leveraging-your-network/>

Si ya estás haciendo la lista, también anota cuál es la probabilidad de que la persona done y rango de recurso que podría dar. Esto ayudará al equipo de captación de recursos.

Además, otro tipo de donante es aquel que dona en especie, es decir, que puede prestar o donar algún bien.

Líder

En una campaña siempre va a ser importante conseguir espacios y canales para hablar de tus propuestas. Y no es lo mismo hablar con un grupo de personas con el que no tienes una relación, que hablar con ese grupo porque un miembro de ese grupo te abrió las puertas. Por eso es tan importante que aproveches esta lista que estás haciendo para detectar perfiles que cuenten con capital social en su grupo.

Existen diferentes formas en las que después podrás activar a estas personas con pedidos puntuales: que hagan un video respaldando tu candidatura, que escriban un texto hablando de ti, que convoquen a un evento utilizando sus redes, que te den un espacio en sus reuniones para hablar de tu candidatura.

¡Activa tus contactos!

Ahora que tienes tu lista y que ya sabes en qué categoría entra cada una de las personas, ¡es momento de entrar en contacto!

- **Empieza con tiempo.** De preferencia, deberás hablarle a las personas más prioritarias de la lista antes de que comience tu campaña.

- **Planea el contacto.** No contactes a las personas sin saber qué les vas a pedir antes.

- **Sé organizada.** Anota a quién ya le llamaste y registra cuál fue la respuesta que obtuviste.

- **Construye a largo plazo.** Hay veces en donde es conveniente ir al grano y pedir lo que necesitas desde el primer contacto. Pero hay otros momentos en donde lo más importante es estar en contacto.

- **Da seguimiento.** Una vez que activaste un contacto, no lo olvides. Da seguimiento y contacta de forma periódica.

La lista siempre va a estar creciendo, ¡no te olvides de actualizarla de forma periódica!



BIO.



Im.pulsa: Es una plataforma en línea, abierta y gratuita para conectar, capacitar e inspirar a las mujeres en la política en América Latina, ayudándolas a superar desafíos y a producir campañas políticas vencedoras. Ofrece formación política para mujeres a través de productos prácticos con un lenguaje accesible y afectivo, hecho por y para mujeres.

MODELO DE MAPEO DE RED

El Mapeo de Red es una lista en la cual colocarás los nombres de todas las personas de tu red de contactos. En ella deben constar tus familiares, personas cercanas, amigas, compañeras de la universidad, amigas de la infancia, militantes, líderes de movimientos, entre otras.

Al hacerlo, tendrás a mano una lista para facilitar tus relaciones con ellas.

[Consulta el material](#)

NOTA: para utilizar esta hoja de cálculo de Google (editándola y personalizándola de acuerdo con las necesidades de tu campaña) primero debes guardar una copia, es decir, una nueva versión de la hoja de cálculo en tu Drive.

Para hacer esto, simplemente entra a la sección “Archivos” en el menú principal de Planillas Google y luego “Hacer una copia”. Después, simplemente elige un nuevo nombre para tu hoja de cálculo y listo, se guardará en tu Drive y se abrirá para ser editada exclusivamente por tu equipo.

Contenido:

Alejandra Parra, Caio Tendolini, Flávia Tambor, Emília Marinho, Karin Vervuurt y Luciana Paes Elmais.

Redacción:

Víctor Soares

Estos contenidos se desarrollaron de manera colaborativa durante una inmersión realizada en marzo de 2020, que contó con representantes de varias organizaciones.