

CUADRO DE ESTRATEGIA DE MIDWEST ACADEMY

Metas	Consideraciones organizativas	Constituyentes, aliados / oponentes	Objetivos	Táctica
<p>1. Enumere los objetivos a largo plazo de su campaña.</p> <p>2. Indique los objetivos intermedios de la campaña temática.</p> <p>¿Qué constituye una victoria? En cuanto tiempo la campaña:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Conseguiría mejoras concretas en la vida de las personas? • ¿Daría a la gente un sentido de su propio poder? • ¿Alteraría las relaciones de poder? <p>3. ¿Qué victorias parciales o a corto plazo puede obtener como pasos hacia su objetivo de largo plazo?</p>	<p>1. Enumere los recursos que su organización aporta a la campaña.</p> <p>Incluya: dinero, cantidad de personal, instalaciones, reputación, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el presupuesto, incluidas las donaciones, para esta campaña? <p>2. Enumere las formas específicas en las que desea que su organización se fortalezca con esta campaña.</p> <p>Complete los números para cada uno:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ampliar los grupos de liderazgo. • Incrementar la experiencia del liderazgo existente. • Construir una base de miembros. • Expandirse a nuevos distritos electorales. • Recaudar más fondos. <p>3. Enumere los problemas internos que deben tenerse en cuenta para que la campaña tenga éxito.</p>	<p>1. ¿A quién(es) le(s) importa(n) las problemáticas lo suficiente como para unirse o ayudar a la organización?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De quién es el problema? • ¿Qué ganan si ganan? • ¿Qué riesgos están tomando? • ¿Qué poder tienen sobre el objetivo? • ¿En qué grupo están organizados? <p>2. ¿Quiénes son tus oponentes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto les costará tu victoria? • ¿Qué harán / gastarán para oponerse? • ¿Qué tan fuertes son? 	<p>1. Objetivos principales</p> <p>Un objetivo principal es siempre una persona. Nunca es una institución u organismo electo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién tiene el poder de darle lo que quiere? • ¿Qué poder tiene sobre ellos? <p>2. Objetivos secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién tiene el poder sobre la gente con el poder de darle lo que quiere? • ¿Qué poder tiene sobre ellos? 	<p>1. Para cada objetivo, enumere las tácticas que cada grupo constituyente puede utilizar mejor para hacer sentir su poder.</p> <p>Las tácticas deben ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En contexto. • Flexibles y creativas. • Dirigidas a un objetivo específico. • Tener sentido para los miembros. • Estar respaldadas por una forma específica de poder. <p>Las tácticas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos mediáticos. • Acciones de información y demandas. • Audiencias públicas. • Huelgas. • Registro de votantes y educación de votantes. • Demandas. • Sesiones de rendición de cuentas. • Elecciones. • Negociaciones.