



Fabbrica Politica

Il sistema integrato per vincere le elezioni

Piccolo Festival della Politica

Sesta Edizione

Matteo Spigolon

Fondatore di Fabbrica Politica

**I 10 errori che commette il
97% dei politici e che ti
fanno perdere voti ed
elezioni. E come evitarli.**

1 - Essere il candidato tutto fare

Molti, moltissimi, fanno l'errore di voler essere il responsabile della campagna elettorale ed il candidato allo stesso tempo. Questo non è possibile.

Il lavoro del candidato è quello di :

- Partecipare ad eventi
- Stringere mani
- Baciare i bambini
- Essere presente sui media
- Raccogliere fondi
- Aiutare a formulare la strategia generale della campagna

Il responsabile della campagna (e consulenti, se ce ne sono) sono responsabili per la strategia politica e tutte le operazioni quotidiane.

Devi trovare una persona di fiducia per gestire la tua campagna e lasciare che la persona faccia il suo lavoro.

2 - Pensare di NON aver bisogno dell'aiuto di professionisti

I candidati spesso rifuggono un aiuto politico professionale e preferiscono il consiglio di :

- Parenti (mamma, papà, fratelli, zii cugini e cugini ansiosi di dire la loro)
- Amici (quelli del bar sanno sempre tutto)
- Agenzie di comunicazione e marketing tradizionali

Anche se quelle persone non hanno mai avuto alcuna esperienza politica.

Non bisogna assolutamente sottovalutare il valore della consulenza politica di un consulente o l'aiuto di un politico qualificato, perchè la loro esperienza potrebbe dare una spinta enorme alla tua campagna elettorale (e non solo).

Anche candidati di piccole città hanno iniziato ad avvalersi di consulenti politici che li aiutino a vincere.

3 - Pensare che bastino poche centinaia di euro per vincere

La maggior parte dei candidati, soprattutto la prima volta, sottovalutano quanti soldi ci vogliono per vincere le elezioni.

Parla con i politici esperti nella tua zona o un consulente qualificato per capire quanto ci vorrà per vincere, poi aggiungi qualche fondo in più per le emergenze.

I modi migliori per raccogliere fondi sono tramite :

- Email (hai un sistema di acquisizione elettori?)
- Lettere Politiche (scritte secondo i principi del copywriting politico)
- Porta a Porta (organizzazione, modelli, script e materiale li hai?)
- Eventi elettorali (con persone in target)

Mettere solo i propri soldi per affrontare la campagna elettorale è sbagliato.

4 - Partire troppo tardi

Non è mai troppo presto per iniziare!

Molti candidati sono molto cauti ed hanno timore di iniziare la loro campagna troppo presto, aspettano fino a pochi mesi prima delle elezioni per iniziare una campagna elettorale seria.

Mentre ci sono alcune attività che non si possono fare se non in prossimità delle elezioni, non è mai troppo presto per iniziare una campagna, soprattutto quando stai sfidando un candidato uscente.

La campagna elettorale tradizionale non funziona più perchè :

- Il fattore tempo è diventato fondamentale
- La fase della campagna elettorale è parte di una strategia più ampia ed articolata
- Le elezioni si vincono nella mente dell'elettore e non nelle urne (o nelle piazze)

La campagna elettorale deve essere permanente.

5 - Fare affidamento totale sul partito di appartenenza

Non fare affidamento sul partito per vincere, sia che si tratti di un partito locale che di uno nazionale. Il tuo successo è nelle tue mani.

Se il partito ti fornisce un aiuto economico è ottimo, la ciliegina sulla torta. Tuttavia non si può fare affidamento su nessun aiuto, non ne hai la garanzia al 100%.

Devi assumerti tutte le responsabilità. Ricordati, se perdi sei fuori. Il partito, invece, esisterà ancora e continuerà sulla stessa strada senza di te.

Piuttosto costruisci una buona squadra, con validi elementi, e conta su di loro per vincere.

- Delega tutto quello che non puoi e non devi fare
- Nei ruoli delicati metti solo persone di fiducia
- Impegnati per te stesso, non per il tuo partito

Ricordati che se vinci le elezioni il tuo partito è contento. Se le perdi, anche.

6 - Sottovalutare l'avversario e le sue debolezze

Non fare l'errore di sottovalutare l'avversario.

Se stai sfidando un uscente o una persona in politica da molti anni, allora puoi essere sicuro che lui o lei avrà maggiore visibilità di te, e molto probabilmente avrà un budget più elevato del tuo da spendere.

Devi condurre la campagna elettorale come se il tuo avversario sia sempre in testa nei sondaggi, più da un punto di vista motivazionale che strategico.

Ma la cosa più importante è conoscere bene i propri punti di forza ed i punti deboli e conoscere anche quelli dell'avversario.

Quindi :

- Trasforma i tuoi punti deboli in punti di forza
- Trasforma i punti di forza del tuo avversario in punti deboli
- Non avere pietà del tuo avversario, lui non ne avrebbe al posto tuo

7 - Pensare di non poter vincere

Anche se non così diffuso come "*Non c'è modo che possa perdere*", ci sono un buon numero di candidati che passano ogni anno pensando "*Non c'è modo che possa vincere.*"

Se entri con questa convinzione in una gara senza esclusione di colpi come una campagna elettorale, allora è una causa persa, stai andando al massacro.

I tuoi pensieri diventano una profezia che si auto-avvera. Non candidarti se pensi di non poter vincere. Certo, si dovrebbe essere realistici riguardo le prospettive della campagna elettorale ed il risultato, ma se corri pensando di perdere stai sicuro che perderai.

Fatti queste domande prima di partire :

- Perchè mi candido?
- Sono consapevole di quello che mi aspetta?
- Posso farcela?

8 - Nascondere dettagli privati al consulente

In fase di analisi iniziale è bene che il consulente e/o il responsabile della gestione della campagna conosca ogni dettaglio, ogni caratteristica del candidato, compreso fatti strettamente personali ed intimi che potrebbero influenzare l'esito delle elezioni se divenissero di pubblico dominio.

Quante volte si sono visti candidati bruciarsi la corsa alle elezioni poco prima del via o prima del termine della campagna elettorale? Ricorda che i tuoi avversari sono spietati e, spesso, disposti a tutto pur di vincere.

Quindi bisogna prevedere eventuali “problemi” ed essere in grado di gestirli con un piano già pronto prima di iniziare.

Le domande che ti farei prima di iniziare la campagna elettorale :

- Hai tolto tutta la “merda” dalle scarpe?
- Sicuro che non c'è altro che devo sapere di te?
- Se io sapessi una cosa che non mi hai detto?

9 - Non gestire il post elezioni

Questo è un errore che commettono 9 candidati su 10, cosa che noi non permettiamo accada con i nostri clienti.

Tutti, e dico tutti, i candidati si buttano anima e corpo nella campagna elettorale, consumando energie, soldi, risorse umane e molto altro. In particolare negli ultimi giorni prima del voto.

In caso di vittoria si fanno prendere dall'euforia e perdono la retta via, inanellando una serie di sbagli da far paura. Sono gli stessi sbagli che pregiudicano un buon inizio e che condizionano tutto il mandato o la legislatura, mettendo a rischio la successiva rielezione.

Il post voto è importantissimo e va gestito con l'aiuto di professionisti, a meno che questo non sia il tuo ultimo mandato prima di ritirarti dall'attività politica, ma considerato la longevità dei politici nostrani l'ultimo "giro" non è quasi mai l'ultimo.

La campagna elettorale è permanente.

10 - Non avere un Posizionamento Politico forte

Ho tenuto questo punto per ultimo ma, probabilmente, per importanza dovrebbe essere il primo.

Se non hai un **forte e coerente posizionamento politico** su cui basare tutta la tua campagna elettorale non iniziare nemmeno, sarebbe come costruire una casa senza le fondamenta.

In un momento in cui la politica ha perso molta della sua credibilità, in un momento in cui i politici sono visti come tutti uguali, **devi differenziarti** e creare un tuo posizionamento politico.

Attenzione, ho detto “differenziarti”, che **non necessariamente significa essere sempre il migliore**. Ma essere il migliore non ti dà la certezza automatica della vittoria.

Due regole :

- Studia l'avversario e trova un angolo scoperto da attaccare
- Focalizzati su pochi argomenti (meglio uno solo)

Marketing Politico VS Comunicazione Politica

Comunicazione Politica

Non esiste una definizione univoca della materia, dal momento che essa viene osservata, descritta e analizzata da numerose discipline differenti, ed ogni qualvolta si tenta di darne una definizione organica non vi si riesce appieno, dal momento che il peso specifico dei diversi fenomeni ad essa correlati non è distribuito equamente, alcuni fenomeni vengono enfatizzati a scapito di altri a seconda delle aree di ricerca volte ad osservarne gli effetti...

...La comunicazione politica nasce dall'incontro di due insiemi di discipline: le scienze della comunicazione (comprendendo dunque sociologia, psicologia sociale, antropologia, semiotica e massmediologia) e le scienze politiche. Soltanto quando vi saranno approcci volti a sistematizzare la svariata letteratura disponibile sull'argomento in modo da costituirne una scienza munita di fondamenta autonome, allora sarà possibile definire con maggiore chiarezza l'argomento in questione.

- Wikipedia

Marketing Politico VS Comunicazione Politica

Comunicazione Politica (continua...)

...Le campagne elettorali sono da sempre l'argomento prediletto da chi si occupa dello studio di comunicazione politica, e ciò è dovuto soprattutto alla complessità dell'oggetto.

Questo argomento spesso incontra elementi di marketing, ponendo l'elezione di un candidato come un prodotto da vendere, che offre un servizio ad una domanda proveniente da uno specifico target su cui tale partito si posiziona strategicamente, attraverso i suoi modi di agire e di comunicare al cittadino-elettore.

- Wikipedia

Ma la realtà è che...

Non esiste comunicazione politica senza marketing politico!

La campagna elettorale tradizionale

Il candidato partecipa alle elezioni



Inizia a fare campagna elettorale 3 mesi prima delle elezioni



Vince o Perde le elezioni



Sparisce

E la storia si ripete...

La campagna elettorale di Fabbrica Politica

Il candidato sceglie di partecipare alle elezioni



Inizia a fare campagna elettorale minimo 12 mesi prima delle elezioni



Vince le elezioni



Gestisce il post elezioni e si prepara per il prossimo turno

Ma avevo un sogno...

La campagna elettorale che sognavo

L'elettore avrebbe cercato e trovato me (e non il contrario)



Io avrei scelto lui (e non il contrario)



Io avrei sollevato i dubbi e lui gli avrebbe risolti da solo



Alla fine mi avrebbe ringraziato per l'opportunità che gli ho dato

365 giorni l'anno...

La campagna elettorale (permanente)

“Campagna Elettorale” è il termine con cui si va ad indicare quel periodo di tempo in cui partiti, liste e candidati fanno propaganda politica per aumentare voti e consenso, con l’obiettivo di vincere le elezioni.

Ma la campagna elettorale tradizionale non funziona più perchè ...

- Il fattore tempo è diventato fondamentale
- La fase della campagna elettorale è parte di una strategia molto più ampia ed articolata
- Le elezioni si vincono nella mente dell’elettore e non nelle piazze

Nasce quindi la **campagna elettorale permanente (365 giorni l’anno)**

Ma non basta...

Il sistema integrato per vincere le elezioni

Il “Sistema di Marketing Politico” è un’insieme di strategie e tecniche di marketing politico messe in atto in maniera sequenziale ed interdipendenti una dall’altra

Le scelte di una campagna elettorale permanente devono essere guidate da un sistema politico integrato.

Il nostro sistema prevede tre fasi ben distinte (prima, durante e dopo):

- La fase n.1 (Pre Elezioni), che prevede tutta la fase di pre-qualifica dell’elettore
- La fase n.2 (Campagna Elettorale), gli ultimi mesi prima del voto, quando si entra nel vivo della competizione
- La fase n.3 (Post Elezioni), dal giorno dopo del voto

“I guerrieri vittoriosi prima vincono e poi vanno in guerra, mentre i guerrieri sconfitti prima vanno in guerra e poi cercano di vincere.”

- Sun Tzu -

Continua...

www.fabbricapolitica.com/corso/

Domande?