

## Acciones recomendadas para usuarios.

Consul cuenta con un panel de control de propuestas que permite a los usuarios que crean propuestas seguir su evolución, y recibir consejos y recursos para que estas tengan éxito.

A continuación recogemos “Acciones recomendadas” que pueden sugerirse a los usuarios en este panel de control.

### **ACCIONES recomendadas antes de publicar la propuesta.**

#### **Haz que tu campaña tenga la mejor imagen**

¡Añadir una fotografía o vídeo a tu propuesta consigue hasta 6 veces más apoyos que las propuestas que no la tienen! Es fundamental que escojas la mejor fotografía posible y, si las personas implicadas en la propuesta aparecen en ella, ¡mucho mejor! Además, aquí te dejamos algunos consejos más técnicos para que apliques a la elección de la imagen de tu propuesta. Síguelos y verás el resultado:

- Fotos de animales y personas, siempre funcionan mejor.
- Las fotos grandes siempre quedan mejor, pero ¡ojo, la imagen no debe exceder 1Mb de peso máximo!
- Haz que tu foto sea apta para todos los públicos y no contenga contenido explícito.

—

#### **Elige un título corto, potente y llamativo**

Es importante ir al grano. Haz partícipes a todos de tu propuesta. Céntrate en la solución, en el beneficio o en aquello que se necesita resolver. Ubica tu propuesta ciudadana.

—

#### **Habla primero con familiares y amigos**

Cuéntales tu propuesta, pídeles consejo y, una vez la hayas publicado, pídeles que la compartan en sus redes sociales. Ellos serán los primeros en apoyar tu campaña.

—

#### **Pide apoyos en persona**

Aunque tenemos medios a nuestro alcance capaces de llegar en un instante a cientos y miles de personas, nada funciona mejor que pedir el apoyo en persona. ¡Es 34 veces más eficaz que por email!

—

#### **Prepara tus mensajes en redes sociales**

Crea un pequeño calendario de publicaciones semanales en Facebook y/o Twitter (tres a la semana es suficiente durante los primeros meses). Utiliza imágenes en las que aparezcas tú mismo solicitando el apoyo o imágenes llamativas sobre el proyecto. Y sobre todo: utiliza un lenguaje sencillo, directo a la hora de pedir el apoyo y siempre con mensajes personalizados si vas a dirigirte a tus contactos de manera privada. Es importante que se sientan partícipes y no uno más en tu necesidad de conseguir apoyos.

---

### **Expresa siempre tu agradecimiento**

Tanto si te brindan su apoyo como si no, da las gracias siempre. Además de mostrar tu agradecimiento, servirá para crear una comunicación nueva que podría atraer a otras personas hasta tu propuesta y de este modo, conseguir nuevos apoyos.

---

### **Cuéntaselo a tus amigos en persona**

Antes de publicar, haz un evento o plan con tu gente, amigos, familiares, compañeros de trabajo... Reúne a todo el mundo alrededor de unas cervecitas y una buena conversación, cuéntales tu propuesta e invítalos a que la mejoren y participen de ella. Esta idea es fácilmente combinable con la creación de tus encuestas previas a la publicación de la propuesta. Puedes desarrollar las encuestas para estos encuentros y debatir las conclusiones; o bien que las respondan in situ, lo que prefieras.

---

### **Crea una encuesta personalizada**

Las encuestas sirven para resolver dudas, pedir opinión, mejorar tu propuesta y también para crear una comunidad en torno a la cual hacer crecer tu propuesta en apoyos, una vez la hayas afinado y mejorado y decidas hacerla pública para todos ellos.

Esta idea es fácilmente combinable con la organización de un encuentro o evento en el que les cuentes a todos tus contactos, amigos y familiares cuál es tu propuesta y el por qué de la importancia de su apoyo para lograr tus objetivos.

---

### **Informa de tus planes antes de la publicación**

No es necesario que debas tener creada totalmente o publicada tu propuesta para comenzar a hablar de ella. De hecho, te recomendamos que hagas publicaciones en tus redes sociales y hables con tus amigos y familiares de ella antes de que vea la luz. Es lo que se llama una campaña "teaser" y sirve para crear expectación sobre algo que va a llegar muy pronto.

Para ello te recomendamos que incluyas mensajes de este tipo en tus publicaciones en redes sociales. De hecho, puedes copiar estos textos y utilizarlos si lo deseas:

- "Muy pronto crearé mi propia propuesta ciudadana para mejorar nuestra ciudad, y necesitare vuestro apoyo más que nunca. Os seguiré informando desde aquí. Muchas gracias a todos"

- Este es un mensaje para todos aquellos a los que les importa su ciudad, su barrio y nuestro futuro. Quiero mejorar la ciudad con una propuesta que muy pronto os haré llegar a todos para que juntos, logremos que se lleve a cabo. ¡Gracias a todos!

—

### **Incluye hashtags en tus publicaciones**

El hashtag es una herramienta indispensable para aumentar la participación y tus apoyos. Se utiliza principalmente en Twitter, pero Facebook, Instagram, Pinterest o Google+ también incorporan esta opción. Es muy recomendable que al publicar, siempre utilices los mismos hashtags en tus publicaciones para, sobre ellos, crear tu propio contenido. Haz una búsqueda o pide ayuda sobre cuáles utilizar y que tengan que ver con tu propuesta en concreto. Nosotros te dejamos aquí algunos ejemplos o ideas de hashtags que tienen que ver con diversos ámbitos sociales sobre los que podría tratar tu propuesta. Pero lo ideal es que utilices otros más acordes a la temática de la tuya propia.

—

### **Suma en tu propósito a los negocios de tu barrio**

Quizá tu propuesta influya directamente en los negocios de tu barrio e incluso pueda ayudar a mejorar su situación y tú, seguro que conoces a esas personas que los dirigen o regentan, ¿verdad? Contacta con ellos y cuéntales todo para que te ayuden a lograr votos. ¡Ellos, como tú, también ganarán!

—

### **Suma en tu propósito a ONGs o centros sociales de tu barrio**

Quizá tu propuesta influya directamente en la mejora de la calidad de vida de las personas que vive en tu barrio o localidad, incluso aquellas con menos recursos y los colectivos más desfavorecidos o en riesgo de exclusión social. Contacta con las ONG's y Centros Sociales cercanos a ti y cuéntales tu propuesta para que te ayuden a lograr votos. ¡Estarán encantados de colaborar!

—

### **¿Conoces a algún influencer?**

Un "influencer" es una persona que cuenta con numerosos seguidores en redes sociales. Por ello, si en tu entorno cercano conoces a alguien que lo sea o que utilice activamente sus perfiles sociales y obtenga mucha o cierta repercusión en ellos, es una gran oportunidad para contarle acerca de tu propuesta y pedirle que te ayude a difundirla compartiéndola en sus redes sociales.

—

### **Comparte tu propuesta en comunidades de facebook**

Es fundamental que busques el apoyo que necesitas en todas partes. Las comunidades y

grupos (privados o abiertos) de Facebook en la ciudad, también son un buen lugar del que recabar nuevos apoyos y aliados en tu camino hacia la meta.

Para ello, busca y selecciona bien aquellas comunidades y grupos ya creados en Facebook que son más afines a la naturaleza de tu propuesta. Por ejemplo si tu propuesta versa sobre “mejorar un parque público”, seguramente encuentres el apoyo que necesitas en ciclistas, grupos de running, colectivos y personas cercanas al parque, etc. Solicita unirse a ellos, y una vez estés dentro, publica allí tu propuesta informándoles de ella y pidiéndoles respetuosamente, su apoyo en la mejora de vuestra ciudad. Ten en cuenta siempre cómo enfocar tu mensaje para que sea lo más acorde al grupo en el que publicas y a también a sus intereses. Piensa que al final se trata de obtener apoyos de personas que no conoces, y ella, también debe entender cuál es el beneficio que obtiene por ayudarte. Y desde luego, en ningún caso, debe percibir tu petición como “spam” o intrusiva, así que ten tacto al pedir tus apoyos.

—

### **Analiza con detenimiento otras propuestas**

Parece una obviedad pero asegúrate de hacerlo. Antes de que tu propuesta vea la luz, fíjate en cómo lo han hecho otros ciudadanos y ciudadanas a la hora de crear la suya: fotografía, mensajes, título... Habrá algunas que te gusten más y menos, mejor o peor expuestas; tú debes analizarlas y quedarte con lo mejor de cada una para implantarlo a la tuya propia.

—

### **Publica tu propuesta**

Si crees que ya estás preparado para hacer una campaña de difusión de tu propuesta, publica tu propuesta en la sección que encontraras en el menú "Editar mi propuesta" de este panel de control de propuestas.

A partir de ese momento recibirás más consejos de difusión y tendrás metas para ir obteniendo más recursos que te ayudarán en tu campaña.

### **ACCIONES recomendadas una vez publicada la propuesta.**

—

#### **Utiliza tus redes sociales**

En la fase de precampaña ya te invitamos a utilizar tus redes sociales, ¡son el mejor medio para llegar al máximo de personas! Además, también te hemos dado un KIT de imágenes para que puedas comunicar tu propuesta. Ahora además, te aconsejamos que, directamente, copies y pegues el enlace de tu propuesta en tus perfiles sociales para que la gente pueda acceder y apoyarte.

—

### **Aplica las acciones que tienes pendientes**

Es hora de llevar un paso más allá las acciones que te aconsejamos mientras tu propuesta estaba en borrador. Si no las conoces es el momento de que las repases con atención. El primer día de campaña es muy importante. Tu propuesta, por estar entre las nuevas publicadas, tiene más atención en la web hoy ¡Aprovecha y difunde!

---

### **Utiliza whatsapp para difundir**

Tus amigos, familiares, tu entorno cercano te apoyarán para que tu propuesta se lleve a cabo. ¡No olvides copiar el enlace de tu propuesta e incluirlo en tu mensaje para que puedan ir directamente a apoyarte! Compártelo en todos tus grupos, pégalo a todos tus contactos de manera personal y ¡obtendrás resultados más rápidamente!

---

### **Continúa pidiendo apoyo a nuevos embajadores de tu propuesta**

Tu propuesta para mejorar la ciudad puede mejorar también la vida de muchas personas incluidas aquellas que regentan bares, fruterías, peluquerías, o que ayudan a otros como ONG's, Centros Sociales, Asociaciones de Vecinos... Piensa a quién podría interesarle apoyar tu propuesta, cuéntale todo con detalle y ¡verás cómo logras muchos más apoyos de los que esperabas!

---

### **Pide que te dejen colocar carteles**

Seguro que te llevas genial con esos dueños de negocios, comercios, tiendas, centros sociales y cívicos, asociaciones... de tu barrio. ¡Pídeles que te permitan colocar en sus instalaciones y locales algún cartel informando de tu propuesta para que todo el que pase por allí pueda apoyarte y contárselo a otras personas!

Para ello, puedes decírselo personalmente o recurrir a los nuevos recursos de la web. Cuando logres los apoyos necesarios (si no los tienes ya), verás que a tu disposición hemos puesto un recurso "Póster" para que puedas descargarlo e imprimirlo o imprimirlo directamente desde esta herramienta. Una vez lo tengas, pide permiso, y pégalo en distintos lugares para que todo el que pase por allí puedan saber de tu propuesta y entrar en la plataforma para apoyarte.

---

### **Imprime tu propuesta y repártela**

Estás pidiéndoles su apoyo y es normal que ellos te pidan más información. Lo mejor es que no les reclames demasiado en primera instancia. Haz unas copias del resumen de tu propuesta, y entrégaselas a quien consideres oportuno. Las personas solemos interesarnos y apoyar aquello cuyo carácter parece serio y meditado. Por ello, te aconsejamos que redactes tu propuesta brevemente e imprimas varias copias para que todos aquellos que deseen saber más, puedan leer en sus casas y entender con tranquilidad, de qué trata realmente.

---

### **Pide a tu gente que comparta tu propuesta**

¡Cuanta más gente conozca tu propuesta mejor! No te cortes en pedir a tus amigos, familiares y contactos que compartan ellos también tu iniciativa en sus redes sociales. ¡La unión hace la fuerza!

En la fase de precampaña ya te invitamos a utilizar tus redes sociales, ¡son el mejor medio para llegar al máximo de personas! Además, también te hemos dado un KIT de imágenes para que puedas comunicar tu propuesta. Y si quieres, también puedes pasarles a ellos este KIT para que publiquen las imágenes y capten apoyos para ti a través de sus perfiles personales.

---

### **Tus vecinos son una gran comunidad para pedir apoyo**

El lugar en el que vives es el sitio idóneo para pedir apoyo ya que conoces a tus vecinos y de manera personal puedes pedirles que te ayuden, es sencillo y efectivo.

Para ello, puedes decírselo personalmente, pegar un cartel en tu portal o convocar una reunión en tu casa para los interesados. Verás que dispones del recurso “Cartel ” para que puedas descargarlo e imprimirlo. Si es necesario ayúdales para que se hagan un usuario en la plataforma. Si has convocado una reunión, y vienen a tu casa o llevas contigo un ordenador, tableta o móvil con Internet, les puede echar una mano para que se registren como nuevo usuario y te apoyen.

---

### **Crea tarjetas de visita adaptándolas para difundir tu propuesta**

¿Sabes cuánto cuesta hacer 500 tarjetas para presentar tu propuesta y captar nuevos apoyos de manera inmediata? Esta cantidad de tarjetas puede costar a partir de 7,25€. Busca la página web que más confianza te dé o imprimelas en una copistería, y pide a todo el mundo que te ayude a distribuirlas: amigos y familiares, vecinos, compañeros de trabajo, gente del barrio... ¡a quien tú quieras! No importa que no conozcas a la gente a la cual solicitas el apoyo para tu propuesta, ¡quien menos lo esperes te puede ayudar! Pero debes ponérselo fácil, por eso: añade el título y el identificador de tu propuesta en la tarjeta, el enlace a la web y tu nombre ¡y no te olvides de pedirles a todos/as que te apoyen, no sólo que visiten el link!

---

### **Pide que te apoyen en tu trabajo**

No dudes en hacerles saber de la creación de tu propuesta y de la necesidad de su apoyo por su parte para lograr hacerla realidad. En ellos y ellas, encontrarás una fuente de apoyo enorme que puede extenderse más allá si logras que hablen de la propuesta en sus entornos personales, por eso vale la pena hacer el esfuerzo durante un sólo día y no resultar demasiado insistente.

Para ello, puedes contarles personalmente la motivación que te llevó a publicar la propuesta o explicarlo en grupo en los momentos de descanso. También pedir permiso a tu jefe/a para enviar un email a todos solicitando el apoyo. Puedes utilizar las tarjetas de visita o el cartel que ya conoces. Una vez lo tengas, pide permiso, y pégalo en distintos lugares como la entrada del baño, la zona de descanso...

--

## **¡Tu propuesta sigue viva!**

Escribir mensajes conjuntos a todos los usuarios que van aportando, es una herramienta que utilizada con moderación puede servir para solicitar más ideas o contactos de difusión, incluso para que reenvíen el mensaje entre sus contactos conocidos y redes sociales.

Puede enviar un mensaje masivo a los usuarios que siguen la comunidad de tu propuesta y también contactar de modo privado individualmente. Consulta la sección del Dashboard “ Comunidad”