



**Share4Rare**

**Herramientas & Ejemplos**

**Identificar y planificar oportunidades**

## Propósito

Para ser un defensor exitoso, debes estar continuamente innovando y buscando oportunidades para hacer crecer tu red. Identificar y crear nuevas oportunidades para llevar a cabo tu estrategia es esencial para lograr los objetivos de tu organización.

Esta herramienta proporciona un marco sobre cómo aumentar la eficiencia de tu organización. Usa esta herramienta en combinación con la herramienta de análisis DAFO para descubrir oportunidades y validar tu público objetivo.

### Identificar oportunidades

#### Escucha

La mejor manera de aprender es escuchar, especialmente cuando se trata de identificar oportunidades. ¿Cuáles son sus experiencias sobre esto? ¿Sus necesidades, deseos, desafíos y frustraciones? ¿Qué han intentado hacer, pero han fallado? ¿Qué les gustó o no? Puedes hacerlo mediante una entrevista formal o una conversación abierta. Utiliza las ideas para definir mejor las pérdidas y ganancias de tu público objetivo.

#### Evaluación comparativa (*Benchmarking*)

Haz un inventario de tus competidores y compañeros defensores, y analiza su estrategia. ¿Qué están haciendo (o no) y cómo lo hacen? Analizar a los competidores te ayudará a identificar y desarrollar oportunidades para ampliar tu alcance.

#### Tendencias y percepciones (*Trends and insights*)

Suscríbete a publicaciones de la industria, únete a grupos de pacientes, vigila la política y los cambios gubernamentales, establece alertas de Google para los términos en tu campo de interés, y sigue a otros expertos en las redes sociales. Mantente actualizado sobre las últimas noticias y desarrollos.

### Planificar oportunidades

#### Habilitar recursos

Identifica todos los recursos disponibles e impleméntalos en su plan de oportunidad. Pueden ser recursos financieros o humanos, o capital social en forma de confianza y comunicaciones. Ten en cuenta con poco puedes hacer mucho, especialmente cuando se trata de recursos. Participar activamente en plataformas de redes sociales, transmisiones en vivo, eventos y conferencias, correos electrónicos a periódicos y participar en programas de radio y televisión son técnicas



relativamente rentables para mejorar la exposición. Lo mismo vale para invitar a los tomadores de decisiones u otros influyentes para una discusión o conferencia.

### Hacer presión y negociar

Cuando hayas elegido tu problema, es hora de influir en los tomadores de decisiones y avanzar en el tema presentando un punto de vista y debate con la oposición. Saber a quién dirigirse y cómo hacerlo es crucial. Se puede ejercer presión (*lobby*) tanto de manera formal (organizar una reunión) como informal (reunirse en los pasillos o durante los eventos). Ambas requieren un alto nivel de esfuerzo y experiencia. Aunque es eficaz, las oportunidades de lobby y negociación solo se pueden elegir si adquiriste un conocimiento profundo de la motivación y las necesidades de tu público objetivo.

### Hacer campaña

Al llevar a cabo una serie de acciones o eventos, creas impulso y generas boca a boca para un determinado tema. La escala de esta campaña puede ser entre local y global, siempre que puedas aprovechar los recursos correctos. Encuentra compañeros defensores y estableced una campaña juntos, uniendo esfuerzos. Para obtener más información sobre las campañas, consulta el capítulo "Ideas de campaña".

### Interactúa con los medios

Para ayudar a entregar sus mensajes a una audiencia más amplia, se pueden usar los medios. Usar y participar en las redes sociales es solo uno de los métodos. Actividades como escribir un comunicado de prensa, celebrar conferencias de prensa y atraer periodistas son formas efectivas de difundir tu mensaje y crear más conciencia.

### Lista de tareas

- o Entrevistar a los interesados
- o Construir una red
- o Investigación de competidores
- o Analizar diferentes estrategias
- o Suscribirse a boletines y alertas de Google
- o Escanear a través de las redes sociales
- o Mapa existente, identificar recursos faltantes
- o ¡Difunde tu mensaje!

## References & Resources

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK195418/>

<https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/structure/strategic-planning/identify-action-steps/main>

