



Objetivos, estrategias y tácticas

Los 3 elementos funcionan de manera secuencial y lógica de ida y vuelta (retroalimentación)

- De los objetivos (lo que quiero conseguir concretamente), elaboro una estrategia (un camino que propongo para unir de donde parto y adónde quiero llegar, es decir, cómo alcanzar los objetivos).
- Esta estrategia por si sóla no sirve para concretar objetivos (es conceptual), necesito de una serie de acciones denominadas tácticas (son operativas)
- Debe considerarse la coherencia y consistencia entre objetivos, estrategias y tácticas, y con respecto del perfil y política de comunicación de la organización





Públicos

- Definir la situación y los grupos de interés es una muy buena idea para empezar
- Podemos determinar objetivos y estrategias de comunicación generales
- Determinar objetivos, estrategias de vinculación y tácticas específicas por cada grupo de interés





Objetivos

- ¿Qué, cuánto, cuándo, en qué tiempo es lo que deseamos mejorar, modificar, lanzar, etc.)?
- Permitirán que el plan que estamos elaborando pueda ser medible y por ende realizable Wilcox propone preguntarse:
- 1. ¿Se ajusta realmente a la situación?
- 2. ¿Es realista y alcanzable?
- 3. ¿Puede medirse su efectividad?







Objetivos de comunicación

En este curso trabajamos objetivos de comunicación, no así de ventas o marketing que requieren otro tipo de análisis.

- Tipos de objetivos (nivel superior)
- 1. Actitud y comportamiento (motivacional): generar adhesiones, apoyos, votos, etc.
- 2. Notoriedad: qué tan presente está la organización en la mente de los públicos
- 3. Imagen/Reputación: generar buena, mejor, diferente imagen/reputación de la organización
- 4. Información: generar conocimiento sobre algún tema puntual.

Estos objetivos constituirán el eje central del plan de relaciones públicas. Por ejemplo: Lograr que los públicos aumenten su conocimiento y generar un grupo de asociaciones concretas (notoriedad) respecto de un producto, una iniciativa social, etc. En el período de 12 meses.





Objetivos de comunicación (gestión)

A fin de conseguir los objetivos anteriores, se recomienda "dimensionar" estas metas en objetivos de gestión enfocados en públicos específicos.

Ejemplo: prensa

1. Lograr la publicación de 6 gacetillas en

medios nacionales durante 1 mes

Ejemplo: consumidores

2. Informar en 3 meses al consumidor sobre las características específicas de un

Producto

Ejemplo: comunidad

3. Generar en 6 meses que 500 personas

concurran a 3 eventos





Estrategias

La estrategia es un concepto y establece la dirección, el camino, el foco o "conjunto de lineamientos que establecerán el carácter de los objetivos, orientarán la asignación de los recursos y señalarán la dirección de todas las acciones para el logro de las metas finales de la organización" (Capriotti). Algunas estrategias en relaciones públicas:

- Asociación
- Posicionamiento
- Reposicionamiento
- Reconocimiento
- Vinculación
- Diferenciación
- Aceptación

Chequear la definición concreta del estilo, código y el tono de la comunicación. Por ejemplo: informal, urbano adolescente y muy cercano; formal y moderno, corporativo industrial, cercano





Estrategias

Las estrategias siempre deberán estar sustentas con atributos del producto, actividad, empresa, etc. que le den fuerza, direccionamiento y materia prima para los contenidos a desarrollar (ver el ejemplo de la estructura en el siguiente ejemplo)

Objetivos: lograr notoriedad en 12 meses del programa nacional entre emprendedores tecnológico Estrategia: difusión de la actividad de capacitación para emprendedores, apalancada en la gratuidad, posibilidad de vinculación con inversores y cobertura mediática

Tácticas: envío de gacetillas, reuniones con periodistas, evento para prensa



Las tácticas son las acciones PR concretas





Cómo lo mediremos?

Metodología cualitativa para indagar percepciones: focus groups, entrevistas, observaciones Metodología cuantitativa para dimensionar alcance: encuestas, visitas, métricas digitales, etc.



