

Programa Cancer Advocates: Directrices para una estrategia de promoción y defensa

Este esquema ha sido diseñado para ayudarle a elaborar un resumen de su estrategia de promoción y defensa, que no debe exceder de más de dos páginas.

Contexto

Breve análisis del contexto y de la situación de los retos del control del cáncer.

Prioridades de promoción y defensa

¿Cuál es el objetivo de la campaña? ¿Qué prioridades ha seleccionado como próximos pasos clave para mejorar el control del cáncer en su país?

Objetivos

¿Cuáles son sus objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y a tiempo)?

Principales partes interesadas

¿Quiénes son las personas a las que debe comprometer para lograr sus objetivos? ¿Con quién puede trabajar para conseguir impulso y apoyo?

Mensajes clave y resultados

¿Qué necesitan oír los responsables de la toma de decisiones y las partes interesadas que ha identificado? ¿Por qué deberían preocuparse por ello? ¿Cuál es el mensaje? ¿Cómo va a transmitir su mensaje?

Etapas clave de la influencia

¿Cuáles son las etapas, los momentos o las oportunidades clave para influir? ¿Cómo preparará sus mensajes de promoción y defensa y sus pruebas en la fase previa y el día de estos eventos?

Funciones y responsabilidades internas

¿A qué personas de la organización debe recurrir para elaborar y aplicar la estrategia de promoción y defensa?

Estrategia de recaudación de fondos

¿Cuánto costarán sus actividades de promoción y defensa? ¿Pueden cubrirse los costes con su presupuesto actual? ¿Cuál es su objetivo de financiamiento?

Seguimiento y evaluación (M&E)

¿Cómo piensa evaluar los avances y el impacto?