
Influencia estratégica. Viralizar nuestro mensaje

Guía de seguimiento: Aspectos clave aplicables

ASPECTO TRABAJADO	COMPORTAMIENTO ESPERADO
El círculo de la influencia	<p>Identificar cuáles son las personas que influyen en “nuestro objetivo” y de qué forma (las que condicionan la opinión que tiene sobre ciertas cosas).</p> <p>Podemos influir en alguien a través de las personas que están dentro de su “círculo de la influencia”. Si, de alguna forma, conseguimos que esas personas le hagan llegar nuestro mensaje, o le hablen del tema que nos interesa, y en los términos que nos interesa, eso puede influir sustancialmente en su opinión y decisiones.</p>
Crear un mensaje que se pueda hacer viral	<p>Diseñar un mensaje que tenga las características necesarias para que las personas a las que se lo contemos tengan ganas de repetirlo a otras.</p> <p>La clave está en que este mensaje debe reforzar lo que más adelante queremos que piense nuestro objetivo (por ejemplo, la importancia de innovar, o de invertir en seguridad... o que tenga una imagen positiva de nosotros) y, de esta forma, cuando vayamos a hablar con él ya esté predispuesto a nuestro favor.</p> <p>Para que alguien esté dispuesto a transmitirlo, el mensaje ha de ser corto y, fundamentalmente, ha de hacer quedar bien a la persona que lo cuente (ese es el motivo por el que lo van a repetir).</p>
Viralizar el mensaje	<p>Escoger cuáles son las personas a las que tenemos que hacer llegar este mensaje (contárselo), para que luego ellas lo repitan, lo viralicen y llegue a quien nos interesa, con el objetivo de condicionar su opinión.</p> <p>En el mensaje hemos de incluir un dato, o diseñarlo de tal forma, que facilite que las personas se acuerden de él justo cuando vayan a interactuar con nuestro “objetivo”, y así aumentar la probabilidad de que se lo hagan llegar.</p>