



MHAction Campaign Wheel

Power Analysis & Set Goals: A group of MHC leaders and MHAction staff look at the issues MHC residents are facing, who has the power to fix them, etc., and sets goals to build the power to win.

Build Leadership, Base & Allies: The leadership team is MHC leaders planning, strategizing and acting. The base is MHC residents responding to calls to action. Allies are individuals and groups not living in MHCs who support us. We're always meeting/inviting more people in each category (!) and this part of the campaign is where we focus most purposefully on engaging new people.

Determine & Engage Decision Makers: Figure out: Who can give us what we want? (corporate leaders, elected officials, government staff, etc.) Who has influence over them? (funders/financers, business partners, public figures) Push for action from these people.

Develop & Move Tactical Plan: Decide what we are going to do (tactics) to draw attention to the issue. Decide what we are going to do (tactics) to force a choice by key decision makers. Be prepared to take stronger action (escalate) if needed. Take action, test our ideas, learn from them and adapt our plans.

Discredit Opposition: Figure out who is slowing down progress or trying to stop us from achieving our goals. Decide what to do (tactics) to isolate them from decision-makers. This could include reaching out to media outlets and exposing them with peers within their communities.

Celebrate & Assess Campaign: Assess what worked and what didn't, what we would do again or do differently next time. Celebrate our hard work and acknowledge leaders and allies. Start to come up with our next steps (Power Analysis and Goal Setting!).



Rueda de Campaña de MHAction

Análisis del poder y fijación de metas: un grupo de líderes de comunidades de viviendas prefabricadas y el equipo de MHAction analizan los problemas a los que se enfrentan los residentes de comunidades de viviendas prefabricadas, quién tiene el poder para solucionarlos, etc., y fijan metas para construir el poder para ganar.

Construir equipo de liderazgo, base y aliados: El equipo de líderes son los líderes de comunidades de viviendas prefabricadas que planifican, elaboran estrategias y actúan. La base son los residentes de comunidades de viviendas prefabricadas que responden al llamado a la acción. Los aliados son individuos y grupos que no viven en comunidades de viviendas prefabricadas y que nos apoyan. Siempre estamos conociendo/invitando a más personas en cada categoría (¡!) y esta parte de la campaña es donde nos centramos con mayor objetivo en involucrar a nuevas personas.

Identificar e involucrar a los tomadores de decisiones: Averiguar: ¿Quién puede darnos lo que queremos? (líderes empresariales, funcionarios electos, empleados del gobierno, etc.) ¿Quién tiene influencia sobre ellos? (proveedores de fondos/financiadores, socios comerciales, figuras públicas) Presionar para que estas personas actúen.

Elaborar y poner en marcha un plan táctico: Decidir qué vamos a hacer (tácticas) para llamar la atención sobre el tema. Decidir qué vamos a hacer (tácticas) para forzar una toma de decisiones por parte de los responsables clave. Estar preparados para tomar medidas más fuertes (escalar) si es necesario. Pasar a la acción, probar nuestras ideas, aprender de ellas y adaptar nuestros planes.

Descalificar a la oposición: Averiguar quién está frenando el progreso o tratando de impedir que alcancemos nuestros objetivos. Decidir qué hacer (tácticas) para aislarlos de los responsables de la toma de decisiones. Esto podría incluir llegar a los medios de comunicación y exponerlos con sus semejantes dentro de sus comunidades.

Celebrar y evaluar y las campañas: Evaluar lo que ha funcionado y lo que no, lo que haríamos de nuevo o de forma diferente la próxima vez. Celebrar nuestro duro trabajo y reconocer a los líderes y aliados. Empezar a trazar nuestros próximos pasos (¡Análisis del poder y fijación de metas!).