

Además, desde Change.org puedes ponerte en contacto con los firmantes de tu petición. Aprovecha esta opción para pedir a los firmantes, que creen en lo que pides, ayuda en la difusión de tu campaña.



Muchas peticiones que acaban consiguiendo su objetivo lo logran porque consiguen abrirse un espacio en los **medios de comunicación**. Son un soporte importantísimo para dar a conocer el problema y para que tanto el destinatario como posibles nuevos aliados conozcan el tema por el que has iniciado un movimiento. Debes ser consciente de ello y acudir a los medios para hablarles de tu campaña.



No todo termina en la red: hablar con el destinatario

Hay algo que tienen en común muchos de los creadores de peticiones que han conseguido su objetivo: entienden que su movimiento no se queda únicamente en la red e intentan buscar el modo de mostrar el apoyo que está recibiendo su petición. Es muy habitual que los creadores de las peticiones quieran **entregar de forma simbólica las firmas al destinatario**. Así, muchas veces consiguen ir a ministerios, ayuntamientos, empresas, etc. para entregar las firmas.

No siempre es fácil conseguir reunirse con el destinatario de una petición para exponerle los motivos que te llevaron a crearla y que han hecho que miles de personas la apoyen, pero es un paso importante. Muchos creadores de petición se preparan para ello, lo consiguen y pueden exponer el caso. Y en algunos casos, conseguir su objetivo.



Estas son solamente **algunas de las cosas que hay que tener presente para ganar**. Hay muchas más. Pero si hay algo que resulta **fundamental para ganar** y que no hay que olvidar jamás, es el **compromiso con tu causa**. Esa determinación imparable es la que permite a **personas normales y corrientes lograr cambios extraordinarios**. Porque la única causa que se pierde es la que se abandona.



¡¡ ASÓCIATE A PAMAC!!

PETICIÓN EN CHANGE.ORG



www.padresdivorciados.es

usedimad@gmail.com

649 116 241

**Con tu Ayuda y Colaboración
Conseguiremos como norma general
la Custodia Compartida
de nuestros hijos**

Boletín de Suscripción:

Nombre: _____

Apellidos: _____

Domicilio: _____ nº _____

Población: _____

C.P.: _____ N.I.F.: _____

e-mail.: _____

Tlf.: _____

**Si, deseo pertenecer a la Asociación
Padres y Madres en Acción (PAMAC) ,
abonando la cantidad de:**

● **84´00 €** Anuales ☐

● _____ € Por Donación ☐

Ingresando en la Cuenta de la Asociación
Nº: **2038-1893-75-6000068701** ó
domiciliando el pago en el Banco/Caja: _____

Calle: _____ nº: _____

Población: _____ C.P.: _____

Entidad Oficina D.C. Cuenta

□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□□□

En _____ a _____ de _____ de 20____

Firmado: _____

**Cómo conseguir que triunfe una petición
en Change.org.** Francisco Polo, director de
Change.org,| 14/05/13

Cuáles son las claves para conseguir que una petición consiga relevancia en la Red. **Cada día**, en algún lugar del mundo, **alguien consigue cambiar el mundo con sus peticiones en Change.org**. Desde cambios legislativos, a evitar el cierre de servicios públicos, detener desahucios, conseguir indultos para los olvidados por la Justicia o luchar contra la corrupción. Desde temas locales a cuestiones que afectan a toda la sociedad.

change.org

Solo en **España**, cada mes se crean más de **3.000 peticiones**. ¿Por qué algunas consiguen su objetivo y otras no? ¿Cuáles son los elementos clave de una petición? ¿Qué tienen en común las campañas que ganan? Vamos a ver algunos de esos elementos.

Crear una buena petición.

Crear una buena petición es fácil pero hay que tener presente algunas cosas importantes.

Tienes que buscar el equilibrio entre **pedir algo que se pueda conseguir** -algo concreto- y **pedírselo a quien pueda tomar la decisión** -imagina que le pides un carril bici en tu ciudad al presidente del Gobierno, el presidente no tiene competencia para decidir eso. Además, debes explicar con claridad por qué lo que pides es importante.

La gente que lea tu petición debe entender claramente qué es lo que puede conseguir si decide apoyarla. Así, decidir bien lo que vas a pedir, elegir un destinatario adecuado y dar argumentos para tu petición es algo básico para que tenga éxito. Hay otros aspectos importantes en una petición, desde el título a la fotografía que la acompaña. **El título** debe resumir claramente lo que pides en la petición. A veces, puedes jugar con las palabras, otras lo sencillo y directo es lo que funciona. **La fotografía o el vídeo** que acompaña una petición es clave: al compartirla en espacios como Facebook es lo que llama la atención de la gente.

Que todos lo sepan: promover la petición

Muchas de las peticiones de **Change.org** se **viralizan y consiguen miles de firmas**. Centenares de miles de firmas. Muchos de los temas que tratan los usuarios conectan rápidamente con miles de personas en cualquier lugar del mundo. La **empatía** es un factor clave para ello. Pero a veces, necesita un empujón. Por ello es importante **promover la petición entre tus familiares, amigos y contactos**. Si saben que es un tema sensible para ti, te ayudarán a darlo a conocer a más gente.



Piensa que las redes sociales son el medio adecuado para que tu petición no conozca de fronteras: piensa en apoyar tu petición desde canales en [Facebook](https://www.facebook.com), [Twitter](https://twitter.com) o cualquier otra herramienta que sea útil para tu petición.