



**Scrisoare deschisă adresată politicianilor, partidelor și instituțiilor politice
pentru un nou mod de a face politică**

ARMP solicită actorilor politici modernizarea ofertei politice în România

București, 13 decembrie 2006

Considerăm că România are nevoie de o politică modernă. O politică modernă înseamnă acum construirea *ofertelor politice* pe baza nevoilor, problemelor și aspirațiilor cetățenilor și cu soluții adresate direct acestora.

Acest lucru se poate realiza **doar prin integrarea perspectivei și metodelor de marketing politic în partidele, instituțiile și staffurile politice, în toate etapele construirii ofertelor politice.**

Politicienii trebuie să accepte utilizarea marketingului politic de la momentul când încep să studieze problemele cetățenilor și să gândească politicile și oferta către aceștia, până la momentul când doresc să le comunice și apoi când primesc răspunsuri și reacții din partea populației.

Procesul de realizare a ofertei politice trebuie să fie unul integrat. Din acest motiv considerăm că unele lucruri nu mai pot funcționa ca până acum.

Nu pot fi folosite doar sondaje de opinie și doar ca teste de popularitate pentru a crea dispute superficiale. E nevoie de cercetări pentru a afla problemele și aspirațiile oamenilor, ale *celor pentru care se fac politicile*.

Nu pot fi folosite doar metode de comunicare și doar pentru a „vinde” o marfă goală de conținut, în termeni de „imagine bună” sau „rea”. A comunica în marketing politic înseamnă *să comunici o valoare pentru cetățeni*.

Nu poate fi folosit doar un management ocazional de „campanie electorală” și doar pentru a câștiga alegerile. Este nevoie de management permanent al relației cu cetățenii, care nu sunt doar alegători, ci și „*clienți*” *permanenți ai ofertei politice*.

Marketingul politic vrea să realizeze nu doar un succes electoral, ci *să administreze permanent și pe toate nivelurile acest succes până la următorul moment electoral prin „contactul” cu cetățenii*.

Oferta politică, atunci când este gestionată de marketingul politic, are un impact benefic și pentru relația politicii cu mediul de business. *Marketingul politic le oferă un cadru de dialog comun care este reprezentat de gestionarea preferințelor cetățenilor.*

Acest tip de dialog face posibil și alt raționament decât cel simplist în care apropierea economicului de politic este înțeleasă doar ca fiind determinată de „interese” private, ca încercări sau acte de corupere.

Este firesc ca mediul de business să aibă un dialog cu politicienii și instituțiile politice pentru că ambele gestionează și sunt direct interesate de ce efect are *oferta politică* asupra preferințelor și nevoilor cetățenilor.

ARMP invită politicienii, partidele și instituțiile politice din România să își asume acest mod de a face politică și să participe la dezbateri alături de cercetători, profesori și consultanți de marketing politic, legate de rolul pe care marketingul politic îl are în modernizarea ofertelor politice din România.

ARMP a început și va continua să mobilizeze resurse pentru susținerea acestei viziuni în politica și societatea românească.

ARMP a organizat în 11 și 13 decembrie Conferințele de Marketing Politic – 2006 „Marketing Politic, Guvernare și Corporații” la care au participat profesori, cercetători, studenți, practicieni sau persoane interesate de domeniu.

Partenerii acestor evenimente au fost Institutul de Cercetări Politice – Universitatea București și Catedra de Marketing – ASE.

ARMP își propune să îi strângă în jurul acțiunilor sale pe toți cei care împărtășesc viziunea modernă asupra politicii dată de marketingul politic.

Urmărind acest scop ARMP va organiza în aprilie 2007, în România, cel mai mare eveniment mondial al disciplinei „Conferința Internațională de Marketing Politic, ediția a 4a”.

Cristian Andrei,
Președinte ARMP

Scrisoarea a fost semnată până miercuri, 13 decembrie, de 25 din participanții la Conferințele de Marketing Politic. Lista de semnături este deschisă și va fi făcută disponibilă pe siteul ARMP, www.politicalmarketing.ro.