

MATRIZ DE STAKEHOLDERS

Poder x interesse: quem decide, quem sente, e como falar com cada um

COMO PREENCHER

1. Liste todo stakeholder com poder de travar o projeto ou que sente o efeito dele no dia a dia.
2. Classifique **poder** (capacidade de decidir ou bloquear) e **interesse** (o quanto acompanha e se importa), cada um como alto ou baixo.
3. O quadrante decide a estratégia, não o cargo: um farmacêutico responsável técnico pode ter mais poder de fato que um diretor distante.
4. Revise a matriz a cada mudança relevante de escopo: quem era "monitorar" pode virar "gerenciar de perto".

PROJETO / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	DATA

COMO CLASSIFICAR poder no eixo vertical, interesse no eixo horizontal

ALTO PODER · BAIXO INTERESSE MANTER SATISFEITO Informar o essencial, sem sobrecarregar. Evitar surpresa: é quem tem poder de travar se for pego de surpresa.	ALTO PODER · ALTO INTERESSE GERENCIAR DE PERTO Envolver na decisão, canal direto de escalonamento, comunicação frequente.
BAIXO PODER · BAIXO INTERESSE MONITORAR Esforço mínimo de comunicação. Acompanhar de longe, sem dedicar tempo de rotina.	BAIXO PODER · ALTO INTERESSE MANTER INFORMADO Comunicação regular. Não decide, mas o engajamento dele facilita a adoção.

STAKEHOLDERS MAPEADOS um por linha, com a estratégia que o quadrante indica

STAKEHOLDER / ÁREA	PAPEL NO PROJETO	PODER	INTERESSE	QUADRANTE	ESTRATÉGIA DE ENGAJAMENTO

SINAIS DE UMA BOA MATRIZ DE STAKEHOLDERS

- Todo stakeholder com poder de aprovar mudança de escopo está em "gerenciar de perto".
- A estratégia de cada linha é específica, não um genérico "manter informado sempre".
- Quem decide mudança de escopo está nomeado aqui, não só no termo de abertura.