

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
PRJ-2026-008	Camila Duarte, PMO	09/02/2026

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
Diretoria de Operações e TI	Patrocinadora, decide mudança de escopo e orçamento	Alto	Alto	Gerenciar de perto	Status quinzenal e decisão de qualquer solicitação de mudança de escopo
Farmacêuticos responsáveis técnicos (RT)	Respondem legalmente pela farmácia e pelo SNGPC em cada loja	Alto	Alto	Gerenciar de perto	Envolver na homologação do SNGPC antes do go-live de cada onda
Fornecedor implantador (Prisma Implanta)	Executa a parametrização, migração e integrações	Alto	Alto	Gerenciar de perto	Reunião semanal de acompanhamento, com penalidade contratual por atraso
Gerentes de loja	Operam a loja no dia a dia durante a transição	Baixo	Alto	Manter informado	Comunicação 15 dias antes de cada onda, com o cronograma da própria loja
Equipe de TI interna	Executa infraestrutura e integrações do lado da rede	Baixo	Alto	Manter informado	Reunião técnica semanal com o fornecedor implantador
Financeiro / Controladoria	Controla o desembolso do orçamento aprovado	Alto	Baixo	Manter satisfeito	Relatório mensal de execução orçamentária, sem reunião dedicada
Operadores de caixa e retaguarda	Usam o sistema novo na ponta, todos os dias	Baixo	Alto	Manter informado	Treinamento presencial antes do go-live da própria loja

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.