

MATRIZ DE STAKEHOLDERS

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

COMO PREENCHER

- 1. Liste todo stakeholder com poder de travar o plano ou que sente o efeito dele na clínica.
- 2. Classifique **poder** (decide ou bloqueia a mudança de rumo) e **interesse** (o quanto acompanha), cada um como alto ou baixo.
- 3. O quadrante decide a estratégia, não o cargo: um RT de unidade pode ter mais poder de fato que um cargo mais alto e distante.
- 4. Revise a matriz a cada mudança de fase: quem era "monitorar" pode virar "gerenciar de perto".

PLANEJAMENTO / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	DATA

COMO CLASSIFICAR poder no eixo vertical, interesse no eixo horizontal

ALTO PODER · BAIXO INTERESSE MANTER SATISFEITO Informar o essencial da virada para aprofundamento, sem sobrecarregar. Evitar surpresa: é quem pode travar o plano.	ALTO PODER · ALTO INTERESSE GERENCIAR DE PERTO Envolver na decisão de congelar a 13ª unidade, com canal direto de escalonamento.
BAIXO PODER · BAIXO INTERESSE MONITORAR Esforço mínimo de comunicação, acompanhar de longe, sem dedicar rotina do plano.	BAIXO PODER · ALTO INTERESSE MANTER INFORMADO Não decide o plano, mas facilita a execução do programa de retenção nas 12 unidades.

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

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

SINAIS DE UMA BOA MATRIZ DE STAKEHOLDERS

- Todo stakeholder com poder de aprovar orçamento de unidade nova está em "gerenciar de perto".
- A estratégia de cada linha é específica ao plano, não um genérico "manter informado sempre".
- Quem decide congelar ou não a 13ª unidade está nomeado aqui.