# **Análisis de Interesados del Proyecto "Plant Pals"**

## **Tema Principal**

Este documento aborda el análisis y priorización de los interesados en el proyecto **"Plant Pals"** de la empresa Office Green. A través de un análisis detallado y una matriz energética, se busca entender el rol y la influencia de cada interesado en el proyecto, con el fin de gestionar su participación de manera efectiva y asegurar el éxito del mismo.

## **Resumen de la Situación**

Office Green ha lanzado el proyecto "Plant Pals", que tiene como objetivo mejorar el servicio al cliente, optimizar la experiencia de los usuarios y fomentar el uso de tecnología innovadora. Para asegurar la adecuada gestión del proyecto, es necesario identificar y priorizar a los interesados clave, considerando su función, recursos, potencial resistencia, nivel de poder o influencia y su interés en el proyecto.

Este análisis se divide en dos partes: el **análisis de los interesados** y la **priorización en la matriz energética**.

## **Parte 1 - Análisis de los Interesados**

### **Paso 1: Identificar a los interesados clave**

En este paso, se identificaron a los cinco interesados clave involucrados en el proyecto "Plant Pals", que incluyen tanto a los individuos directamente involucrados como a los grupos que serán impactados por los resultados.

### **Paso 2: Describir la participación de los interesados**

Se evaluaron los recursos y el grado de participación de cada interesado en el proyecto, considerando cómo pueden contribuir o afectar el progreso del mismo.

### **Paso 3: Evaluar la resistencia potencial**

Este paso involucró el análisis de posibles formas de resistencia por parte de los interesados, con el objetivo de anticipar cualquier oposición que pudiera afectar la aceptación del proyecto.

### **Paso 4: Registrar información en la tabla de análisis**

Se utilizó una tabla para registrar la información obtenida de los pasos anteriores.

| **Interesado** | **Función** | **Recursos/**  **Participación** | **Resistencia Potencial** | **Poder/**  **Influencia** | **Interés** | **Compromiso** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Director de Producto** | Patrocinador del Proyecto | Aprobación de decisiones de alto nivel, apoyo y financiamiento | Baja resistencia: Está plenamente comprometido con el proyecto | Alto | Alto | Gestión minuciosa: Actualizaciones frecuentes y consultas regulares |
| **Paisajista/Diseñador web** | Miembro del equipo del proyecto | Habilidades de diseño web, conocimiento en paisajismo, relaciones clave | Media: Posibilidad de resistirse si el proyecto afecta su rol | Medio | Medio | Mostrar consideración: Actualizaciones periódicas y consultas ocasionales |
| **Clientes existentes y empleados** | Cliente de Office Green | Retroalimentación, experiencia del cliente, sugerencias de mejora | Media: Algunos clientes podrían mostrar desinterés si no los afecta | Medio | Medio | Mostrar consideración: Encuestas periódicas y reuniones de feedback |
| **Inversores de Office Green** | Interesado secundario | Financiamiento, rendimiento financiero | Baja: No se ven afectados directamente antes del lanzamiento | Alto | Bajo | Mantener satisfecho: Informes periódicos sobre el progreso y desempeño financiero |
| **Recepcionista de Office Green** | Empleado de Office Green | Interacción con clientes, responder a preguntas | Baja: No se involucra hasta el lanzamiento del servicio | Bajo | Bajo | Monitorear: Comunicación esporádica, informar antes del lanzamiento |

### **Paso 5: Definir el impacto para los interesados**

En este paso, se evaluó cómo los resultados del proyecto afectarán las necesidades de cada interesado, y si existe algún tipo de resistencia que pueda afectar la aceptación del mismo.

### **Paso 6: Determinar el nivel de poder o influencia**

Se asignó un nivel de poder o influencia (alto, medio o bajo) a cada interesado basado en su capacidad para afectar el proyecto.

### **Paso 7: Determinar el nivel de interés**

Se evaluó qué tan involucrado está cada interesado en el día a día del proyecto y cuánto impactarán los resultados en sus necesidades. Se les asignó un nivel de interés (alto, medio o bajo).

## **Parte 2 - Priorizar a los Interesados en una Matriz Energética**

### **Paso 1: Colocar a los interesados en la matriz energética**

A continuación, se organizó a cada interesado en una **matriz energética** en función de su nivel de poder o influencia y su interés en el proyecto.

1. **Director de Producto**:
   * **Posición**: Alto poder y alto interés → Gestión minuciosa.
   * **Descripción**: Es crucial involucrarlo en cada paso, ya que tiene alta influencia en el éxito del proyecto.
2. **Paisajista/Diseñador web**:
   * **Posición**: Medio poder y medio interés → Mostrar consideración.
   * **Descripción**: Puede afectar el proyecto si su rol cambia; importante mantenerlo actualizado.
3. **Clientes existentes y empleados**:
   * **Posición**: Medio poder y medio interés → Mostrar consideración.
   * **Descripción**: Tienen poder en la retroalimentación, por lo que deben ser informados y sus opiniones valoradas.
4. **Inversores de Office Green**:
   * **Posición**: Alto poder y bajo interés → Mantener satisfecho.
   * **Descripción**: Es fundamental mantenerlos informados con reportes regulares, pero su involucramiento es limitado.
5. **Recepcionista de Office Green**:
   * **Posición**: Bajo poder y bajo interés → Monitorear.
   * **Descripción**: No necesita mucha información hasta que el proyecto esté cerca del lanzamiento.

### 

### **Paso 2: Determinar cómo interactuar con los interesados**

En base a su posición en la matriz energética, se determinó la frecuencia y el tipo de interacción adecuada para cada interesado. Estos se clasifican en las siguientes categorías:

* **Gestión minuciosa**: Para interesados con alto poder y alto interés, se requiere de actualizaciones frecuentes y consultas regulares.
* **Mostrar consideración**: Para interesados con poder e interés medio, es necesario proporcionar actualizaciones periódicas y tener consultas ocasionales.
* **Mantener satisfecho**: Interesados con alto poder pero bajo interés deben ser informados con informes periódicos, pero no requieren interacción constante.
* **Monitorear**: Interesados con bajo poder e interés deben ser comunicados solo cuando sea necesario, generalmente al final del proyecto o en hitos clave.

### **Conclusión**

Este análisis de los interesados en el proyecto "Plant Pals" permite priorizar de manera adecuada los esfuerzos de comunicación y gestión de cada interesado, basado en su poder, interés y posible resistencia. Esto asegurará que el proyecto cuente con el apoyo necesario, minimizando las barreras para su implementación y maximizando su éxito.

### **Recomendaciones**

1. **Aumentar la frecuencia de comunicación con los interesados clave**: Mantener una comunicación fluida con aquellos interesados con alto poder e interés (como el Director de Producto) para asegurar su compromiso y apoyo durante las fases críticas del proyecto.
2. **Realizar reuniones periódicas de seguimiento**: Establecer un calendario de reuniones regulares con interesados de poder medio y alto para monitorear su nivel de satisfacción y resolver posibles dudas o resistencias.
3. **Incorporar un sistema de retroalimentación continua**: Implementar encuestas o sesiones de feedback para los clientes y empleados que permitan ajustar el enfoque del proyecto según sus necesidades y expectativas.
4. **Monitorear de cerca a los interesados con baja participación**: Aunque tengan bajo interés o poder, es importante mantenerlos informados para evitar sorpresas o resistencias de última hora.
5. **Adaptar el enfoque de gestión según el avance del proyecto**: A medida que el proyecto avanza, reevaluar el nivel de interés e influencia de cada interesado para ajustar la estrategia de comunicación y compromiso en consecuencia.