**Identificación de los interesados del proyecto**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Matriz para la identificación de los interesados** | | | | |
| **Nombre e información de contacto** | **Objetivos con respecto al proyecto** | **Influencia (Interés y poder en el proyecto)** | **Cómo y cuándo nos comunicaremos con él** | **Cómo solucionaremos los problemas que surjan con él** |
| Cliente | Obtener información de los grados de forma fácil y rápida. | **Alto**  **(Poder)**   |  |  | | --- | --- | | X |  | |  |  |   **Bajo (Interés) Alto** | Reuniones programadas con el cliente | Dialogando para llegar a un consenso |
| Usuarios | Obtener un mayor numero de matriculados en los grados. | **Alto**  **(P)**   |  |  | | --- | --- | |  | X | |  |  |   **Bajo (I) Alto** | No tenemos reuniones con el usuario. | Mediante el cliente se nos informa de los problemas de los usuarios. |
| Empresa(Grupo 6) | Cumplir con las expectativas del cliente ganando experiencia y formando relaciones. | **Alto**  **(P)**   |  |  | | --- | --- | |  |  | |  | X |   **Bajo (I) Alto** | En las horas de reuniones estipuladas. | Dialogando y no guardando los conflictos. |