

Stakeholder Aufgabe

Stakeholder sind eine der wichtigsten Attribute für das gute Gelingen eines Projektes. Sie beeinflussen dieses und haben direkte oder indirekte Interessen und Einflüsse an dem Produkt und dessen Entwicklung.

Nach weiterem Studieren der Fallstudie sind uns zwei der wichtigsten Stakeholder sowie ein Weiterer aufgefallen. Hierbei handelt es sich um den Verkaufschef sowie IT-Verantwortlicher von Big Sales und um die Unternehmen, welche das Modul ebenfalls gebrauchen werden. Da wir nicht viel mehr Informationen über diese zwei Personen erhalten haben, gehen wir davon aus, dass beide einigermaßen motiviert für das Projekt sind. Beide Personen sind unserer Meinung nach, einigermaßen gleichgesetzt, der Verkaufschef wird jedoch ein wenig mehr Einfluss haben.

Stakeholder:

- Verkaufschef (Big Sales) -> keine genauere Beschreibung, aber recht wichtig
- IT-Verantwortlicher (Big Sales) -> keine genauere Beschreibung, aber recht wichtig
- Potenzielle Unternehmen/Auktionshändler, welche eine Online-Auktion haben wollen
-> Zukünftige Kunden, welche die Plattform ebenfalls benutzen werden

Ziele für zukünftige Unternehmen:

- Flexible, kundenspezifische Anpassungen im Modul

Ziele, genannt von dem Verkaufschef und IT-Verantwortlicher von Big Sales:

- Verkauf von Rest Waren, Sonderwaren oder defekter Waren
- Es werden mehrere Zahlungsmöglichkeiten angeboten
- Aus den Lagerbeständen soll 50% mehr Umsatz erzielt werden
- Aus den Lagerbeständen sollen 80% nach 2 Wochen verkauft werden
- Mitarbeiter sollen per Lohnabrechnung mit einem Rabatt von 20% einkaufen können
- Die Versandart kann von von dem jeweiligen Benutzer ausgewählt werden

Keines der Ziele entspricht SMART, da sie nie ein festes Datum (Terminiert) haben. Allerdings halten sie alle anderen Buchstaben/Kriterien ein.

Die Stakeholder mit geringem Einfluss und geringer Motivation spielen keine grosse Rolle. Wir versuchen sie zu motivieren, verschwenden aber keine wichtige Zeit an sie. Personen mit hoher Motivation und geringem Einfluss sind immer willkommen. Viel Motivation tut dem Projekt immer gut, jedoch sollte man auch nicht zu viel Zeit in diese Personen investieren.

Stakeholder mit hohem Einfluss und geringer Motivation sind am kritischen. Wir müssen sie motivieren, da sie einen grossen Einfluss auf das Projekt haben. Hohe Motivation und hoher Einfluss ist immer gern gesehen. Mit diesen Personen verbringen wir am meisten Zeit, weil dies auch die Personen sein werden, welche einen Einfluss haben darauf, ob eine Firma nochmals einen Auftrag bekommt oder nicht.

