



Lastenheft

Ausgangssituation

Nachdem die GIA-Car AG jahre lang in Preis und Leistung überzeugt hat, soll nun der nächste technologische Fortschritt geschaffen werden. Die Idee Autos automatisierter und anwenderfreundlicher zu verkaufen stand schon lange im Raum, ist aber erst jetzt zur Umsetzung bereit. Das Problem war, dass die Angebote nicht die ganze Zielgruppe erreicht haben und dadurch fehlende Umsätze nicht entstanden sind. In der Vergangenheit wurde lange nach einer Möglichkeit gesucht das Angebot zu erweitern, doch erst jetzt haben wir die nötige Kooperation mit einem IT-Unternehmen gefunden, welche unseren Ansprüchen gerecht werden kann.

Zielsetzung

Verkaufssteigerung soll erreicht werden durch

- Benutzerfreundlichkeit
- individuelle Kundenangebote
- Kundenanalyse
- mehr Kunden erreichen / Reichweite
- möglichst barrierefreier Kauf/Verkauf

Produkteinsatz

Onlineshop im Internet

Funktionale Anforderungen

- Fahrzeugverwaltung:
 - Fahrzeuge hinzufügen, löschen, modifizieren, lokalisieren, allgemeine Informationen, Preis, Bilder

- Bewertungssystem
- Verkauf:
 - Angebote
 - Aktionen und Angebotskampagnen erstellen
 - Versteigerungssystem
 - Kundenverwaltung mit der Möglichkeit, Angebote für den Kunden zu finden und ihm per Klick anzubieten.
 - Angebot auf der Grundlage des letzten Kaufs → z.B.: Angebot eines neuen Wagens, wenn der letzte ein bestimmtes Alter erreicht hat.
- Kundenportal:
 - Übersichtlich, Such- und Filterfunktion, Kontaktdaten
 - Individualisierte Startseite
- Kunden und Sachbearbeiterverwaltung
- Impressum, rechtliche Informationen, Nutzungsbedingungen/allgemeine Geschäftsbedingungen
- Dokumentation, Installation und Einweisung

Nichtfunktionale Anforderungen

- ansprechendes Design
- intuitive Bedienung/Zugang

Lieferumfang

- Software
- Support
- Dokumentation
- Server mit der Verkaufsplattform

Phasenplanung und Meilensteine

Offene Punkte, die noch zu klären sind

Abnahmekriterien und Qualitätsanforderungen