# Fallstudie LE03

## Stakeholders

#### "Cool Software Solutions" Intern:

- → Produktmanager
- → Geschäftsleitung
- → Chef-Softwarearchitekt
- → Projektteam

#### Extern:

- → Kunden von "Cool Software Solutions":
  - → Die das Produkt Online-Shop gekauft haben und Interesse am neuen Modul Online-Auktionen zeigen
  - → Spezialisierte Auktionshändler
- → Grosshändler "Big Sales":
  - → Verkaufschef
  - → IT-Verantwortlicher
- → Outsourcing-Partner

## Ziele der Stakeholders

### Interne Ziele:

- → Das erste Release der Online-Auktionsplattform soll mit hoher Qualität erstellt und termingerecht an den Kunden ausgeliefert wird. Der Funktionsumfang kann dabei nach Absprache mit dem Kunden eher noch bescheiden sein. (Geschäftsleitung, Produktmanager)
- → Das Endprodukt "Online-Auktionen" soll, sobald es erfolgreich in "Big Sales" eingerichtet wurde, als neues Modul der E-Commerce-Suit erhältlich sein, auch in Kombination mit dem Modul Online-Shop
- → Das Endprodukt "Online-Auktionen" soll internationalisiert werden können, um die E-Commerce-Suit international zu vermarkten und mit anderen Ländern zusammenarbeiten zu können.

### Ziele "Big Sales":

- → Das Endprodukt "Online-Auktionen" soll als erstes Model mit Ihnen zusammen entwickelt werden
- ightarrow Nach der erfolgreichen Implementation, soll mit dem Produkt 50% mehr Umsatz mit Lagerrestbeständen als heute erzielt werden.
- → Nach der erfolgreichen Implementation, soll 80% der Laggerrestbestände innerhalb von 2 Wochen nach der Ausschreibung verkauft werden können.

### Ziele zukünftige Kunden:

ightarrow Sobald das Modul in der E-Commerce-Suit erhältlich ist, soll je nach Bedarf das neue Modul auch bei anderen Kunden implementiert werden können.

# Stakeholder-Relationship-Management

Zufrieden halten - Bei Laune halten - Teilweise Updaten - Bei Gelegenheit einladen	Nahe Verwalten - Viele Updates - Oft einladen - Persönlicher Kontakt beibehalten
Überwachen - Selten Updaten	Informieren - Bei Gelegenheit einladen

↑ Einfluss → Motivation