

Fallstudie LE03

Stakeholders

Rolle	Funktion	Wissensgebiet	Zugehörigkeit	Einfluss / Motivation
Produktmanager	Kommunikation zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer	Kennt Anforderungen von Kunden	Intern	high/high
Geschäftsleitung	Trifft administrative Entscheidungen	Kennt Firmeninterne Abläufe	Intern	high/low
Chef-Softwarearchitekt	Designer von SUD	Erstellung von Software Architekturen	Intern	low/high
Projektteam	Programmiert Features	Programmieren	Intern	low/high
Kunden von "Cool Software Solutions": - Die das Produkt Online-Shop gekauft haben und Interesse am neuen Modul Online-Auktionen zeigen - Spezialisierte Auktionshändler - Outsourcing Partner	Momentan: - Keinen Einfluss. Sobald das Produkt zu der E-Commerce-Suit hinzugefügt wird: - Ideenfindung - Problemerkennung	Kennen Verbesserungen, welche eingebracht werden können	Extern	Kommt auf Kunde an
Grosshändler "Big Sales" - Verkaufschef	Stellt funktionelle Anforderungen an das Produkt Wissen über Fachgebiet	Kennt den Markt Kennt Feature-Anforderungen	Extern	high/high
Grosshändler "Big Sales" - IT-Verantwortlicher	Stellt qualitative Anforderungen an das Produkt	Kennt sich mit IT Normen aus	Extern	high/high

Ziele der Stakeholder

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. (entspricht SMART nicht, da nicht erwähnt wird bis wann dieses Ziel zu realisieren ist)

Ziele "Big Sales":

- Das Endprodukt "Online-Auktionen" soll als erstes Modul mit Ihnen zusammen entwickelt werden
- Nach der erfolgreichen Implementation, soll mit dem Produkt 50% mehr Umsatz mit Lagerrestbeständen als heute erzielt werden. (entspricht SMART)
- Nach der erfolgreichen Implementation, soll 80% der Lagerrestbestände innerhalb von 2 Wochen nach der Ausschreibung verkauft werden können. (entspricht SMART)

Ziele zukünftige Kunden:

- 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 <ul style="list-style-type: none"> - Bei Laune halten - Teilweise Updaten - Bei Gelegenheit einladen - So wenig wie möglich zusammenarbeiten 	Nahe Verwalten <ul style="list-style-type: none"> - Viele Updates - Oft einladen - Persönlicher Kontakt beibehalten - Grosser Aufwand um Sie zufrieden zu stellen
Überwachen <ul style="list-style-type: none"> - Selten Updaten - Am wenigsten Aufwand investieren 	Informieren <ul style="list-style-type: none"> - Bei Gelegenheit einladen - Ab und zu nach Meinung fragen

↑ Einfluss / → Motivation