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

→ 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:**

→ 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