## 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 Model 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 Laggerrestbestände 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**  - Bei Laune halten  - Teilweise Updaten  - Bei Gelegenheit einladen  - So wenig wie möglich zusammenarbeiten | **Nahe Verwalten**  - Viele Updates  - Oft einladen  - Persönlicher Kontakt beibehalten  - Grosser Aufwand um Sie zufrieden zu stellen |
| **Überwachen**  - Selten Updaten  - Am wenigsten Aufwand investieren | **Informieren**  - Bei Gelegenheit einladen  - Ab und zu nach Meinung fragen |

↑ Einfluss / → Motivation