Kundenkreis

Rel. Userstory ID: US006

Version: V002

Inhaltsverzeichnis

[Versionsgeschichte 0](#_Toc439592851)

[Ausarbeitungsteil 1](#_Toc439592852)

# Versionsgeschichte

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Version** | **Datum** | **Änderungsbeschreibung** | **Bearbeiter** |
| 001 | 11.12.15 | Dokumenterstellung | Wesseler |
| 002 | 18.01.16 | Kapitel Ermittlung des Kundenkreises hinzugefügt | Jolitz, K; |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Ermittlung des Kundenkreises

Unser Produkt ist eine zielgerichtete Anwendung, welche schon durch ihren Verwendungszweck für eine spezielle Kundengruppe ausgerichtet ist: kleine Projektteams von maximal 15 Personen die an kleineren bis größeren Projekten arbeiten.

Für eine Webplattform wie unsere sind vor allem hohe Benutzerzahlen wichtig, um diese später z.B. durch Werbung zu monetarisieren. Deshalb sollten für uns die vielen verschiedene Kontexte relevant sein, in denen die Projektteams arbeiten. Daraus ergibt sich, dass die für uns wichtigen Segmente der private, geschäftliche und der Bildungsbereich sind, welchen wir für unser Projekt gewinnen sollten.

Heutzutage organisieren auch viele Privatpersonen Projekte, welche ohne viel Planungs- und Dokumentenlast auskommen sollen. Dafür ist Scrum und somit unsere Webplattform ideal als Ergänzung oder Kommunikationsplattform zwischen den Teilnehmern.

Der geschäftliche Bereich kann sich ebenso für uns als lukrativ erweisen, wobei man hier Funktionen zur Abgrenzung vom Privatkunden bereitstellen muss. Ebenso sollten wir uns auf kleinere private Unternehmen bzw. Start Ups spezialisieren, da Scrum für größere Projekte eher ungeeignet erscheint.

Um auch zukünftig für Nachwuchs zu sorgen dieses Vorgehensmodell attraktiv zu machen, ist auch der schulische Bereich enorm wichtig. Vor allem im Informatik Bereich findet diese Methode immer mehr Anklang, also warum Schulen nicht die Möglichkeit bieten ihren Schülern diese Art der Projektgestaltung näher zu bringen und uns zukünftige Kunden zu bescheren.