LEO4 – Ermitteln von Stakeholder

Ziele:

Users: Ende 2021 sollte sich die Benutzeranzahl um 40% steigern.

Stocks: Mit der Online-Auktionsplattform soll es möglich sein, dass 80% der Lagerbestände innerhalb von 2 Wochen verkauft werden können.

→ Produkt Manager, Verkaufschef, IT-Verantwortlicher

Minimum Sales: Die neue Plattform soll Ende 2020 einen Mindestumsatz von 10'000 CHF bringen.

Revenue: Es soll möglich sein 50% mehr Umsatz als zuvor mit Lagerrestbeständen zu erzielen.

→ Produkt Manager, Verkaufschef, IT-Verantwortlicher

Release: Das erste Release der Auktionsplattform soll mit hoher Qualität erstellt und termingerecht an den Kunden übergeben werden.

→ Geschäftsleitung, Produktmanager

Operate: Kleine oder auch grosse Unternehmen sollten einfach und kostengünstig eine Online-Auktionsplattform betreiben können.

Arten von Stakeholder (SRM)

^		
hoch	Hohen Einfluss auf das Projekt, aber wenig Interesse.	Hohen Einfluss auf das Projekt und viel Interesse.
	Sollten motiviert werden. Wenn sie viel Interesse haben, sind sie wichtiger und motivierender in Besprechungen.	Haben viel zu sagen und sind interessiert am Projekt. Diese sind sehr hilfreich bei Entscheidungen.
Wichtigkeit	Wenig Einfluss auf das Projekt und wenig Interesse.	Wenig Einfluss auf das Projekt und viel Interesse.
	Sie sind eher zurückhaltend und hören zu. Sie haben nützen während dem Projekt nicht unbedingt viel.	Meinungen sollten berücksichtigt werden, weil sie viel Gutes zu mitteilen haben könnten durch das Interesse.
gerir	ng Inte	resse hoch

Noser Young üK 223