Identification of Stakeholders

Table of Goals and Stakeholders

Goal	Stakeholder
50% more revenue	- Sales manager
80% of left-over stock sold in 2 weeks	- Sales manager - Product manager
Different enough to not have to compete with other auction services	Marketing managerPublic relations manager
Designed intuitively, so users don't have to be schooled	- IT manager - Bidders
High accessibility, so more users use the platform	- Sales manager - Bidders
Easily editable, so changes can be made quickly	- Platform administrator
Scalability for possible future growth	- IT manager
High security against attacks	- IT manager
Seamless loading times	- Users
Different theme options	- Users - Design manager

External

List of Stakeholders

Internal

		Possible Conflicts		
 Platform administrator 		First Goal	Second Goal	Conflict
ManagersSales		High security against attacks	Seamless loading times	The higher the security, the longer it loads
ProductMarketing	• Bidders	Designed intuitively	Different theme options	The more options, the harder it is it make it intuitive
Public relations		80% stock sold in 2 weeks	Scalability for future growth	Growth is not feasible while almost being out of stock after 2 weeks
o IT				
 Design 				

hoch Bewusst machen, dass er/sie eine wichtige Die Perfekte Person, um das Projekt weiter Rolle innehält und das ganze nicht ohne zu bringen. Aktiv in das Ganze involvieren. ihn/sie funktioniert. Nicht verärgern!! Besondere Anstrengung geben, die Person für das Projekt zu motivieren, am besten auch im Privatgespräch. BESONDERE AUFMERKSAMKEIT WIDMEN **Einfluss** Unwichtig. Wird sich wenig einmischen, da Nervig. Klar machen, dass diese Person diese Personen aber auch wenig zu sagen nicht am Ende der Befehlskette steht! haben ist das nicht schlimm. Nicht Nicht komplett ignorieren, da die Ideen gut verärgern, aber keine Besonderen sein könnten, aber vor einer Umsetzung mit Anstrengungen machen, um diese höherstehenden Personen besprechen Personen zu motivieren.

gering Motivation