

## Verschiedene Stakeholders sortiert nach Wichtigkeit und Einfluss:

- der Großhändler „Big Sales“
- Verkaufschef
- IT-Verantwortliche

## Ziele von Big Sales:

- Der Verkauf der Waren auf der Online-Auktionsplattform sollte so rasch und unkompliziert wie möglich stattfinden, Die Restposten, Sonderposten und defekte Waren sollten an Wiederverkäufer, Einzelhändler, Mitarbeiter und andere Kunden des Großhändlers versteigern bzw. verkaufen werden können.
- Die neue Online-Auktionsplattform sollte 50% mehr Umsatz mit Lager Restbeständen als heute erzielen.
- Die Waren sollen wie bei Online-Auktionen üblich, mit einem Start- und einem Sofort-Preis spezifiziert werden können.
- Ein Benutzer der Online-Auktionsplattform (Verkäufer, Käufer) sollte sich jederzeit über den Status seiner Verkäufe und Käufe informieren können.
- Ein Kunde soll für die Teilnahme an Auktionen gesperrt werden können, wenn er eine bestimmte Höhe von ausstehenden Zahlungen hat.
- Die Bedienung der Online-Auktionsplattform soll möglichst intuitiv und komfortabel sein.
- Verkäufe von Unternehmen an Mitarbeiter sollen über die Lohnabrechnung und mit 20% Rabatt erfolgt werden. Bei Verkäufen an Kunden muss als Zahlungsmittel zwischen Rechnung, Kreditkarte oder PayPal gewählt werden können.
- Für die Auslieferung einer gekauften Ware muss individuell nach dem Verkauf muss zwischen Abholung und Versand durch den Großhändler ausgewählt werden können.

## Weitere Ziele spezifisch für Kunden des neuen Moduls:

- Das Modul sollte für jeden Kunden flexibel anpassbar sein, also das jeder seine individuellen Wünsche einbauen kann.

Bei einem Stakeholder dieser Art muss man versuchen ihn zu motivieren. Dass heisst auf irgendeine Art sein Interesse zu wecken und ihn somit aufmerksam auf das Projekt zu machen.	Die Arbeit mit einem Stakeholder dieser Art ist sehr einfach zu handhaben. Durch seinen grossen Einfluss und Motivation wird die Arbeit mit ihm gut ausfallen.
Um diese Stakeholder braucht man sich gar nicht zu kümmern, da er sowieso keinen Großen Einfluss hat.	Man soll einem Stakeholder dieser Art keine allzu große Aufmerksamkeit schenken, und ihm vielleicht erklären dass eine Art seiner Idee schon von jemand anderem gebracht wurde.