

Alle 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.

