### Alle Stakeholder sortiert nach Wichtigkeit und Einfluss:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Rolle der Stakeholder: | Beschreibung: | Begründung: |
| Verkaufschef | Visionär und verantwortlicher für Online-Auktionsplattform, nennt wichtige Dinge die mit dem ganzen Handel zu tun haben | Entscheidet über Realisierung |
| IT-Verantwortliche | Nennt wichtige Dinge die mit der IT-Struktur zu tun haben | Zuständig für die IT-Verwaltung |
| Potentielle Kunden | Möchte flexible Wünsche einbauen, Nutzer des Moduls | Nutzer, arbeitet in Zukunft damit |

### Ziele:

Alle unten genannten Ziele sind bei einer ersten Besprechung von dem Verkaufschef und dem IT-Verantwortlichen getroffen worden.

* 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. Dies sollte Ende des Jahres fertiggestellt werden.
* Die neue Online-Auktionsplattform sollte 50% mehr Umsatz mit Lager Restbeständen als heute erzielen. Dies sollte so früh wie möglich nach ende de Jahres eingebaut werden, um mehr Umsatz zu generieren.
* 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.
* Die Bedienung der Online-Auktionsplattform soll möglichst 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. **(Potentielle Kunden)**

hoch

Ich sehe ein Problem bei der Analyse mit SMART, da die meisten Ziele kein fixes Datum haben. Somit würden die meisten Ziele die SMART Bedingungen nicht erfüllen.

Einfluss

|  |  |
| --- | --- |
| Bei einem Stakeholder dieser Art muss man versuchen ihn zu motivieren. Das 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. |

hoch

Motivation

gering