### 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.

hoch

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. |

gering

hoch

Motivation