

Herausforderung/ Problem	Stakeholder/Kunde	Ziel	Aktivitäten/Methoden	Risiken
<p>Fragestellung: Wer ist der Kunde und was ist die Herausforderung oder das Problem?</p>	<p>Fragestellung: Wer sind die Schlüsselpersonen beim Kunden? Gibt es starke Beziehungen?</p>	<p>Fragestellung: Was soll wirklich erreicht werden? SMART-Ziel-Formulierung. (spezifisch, messbar, aktionsorientiert, realistisch, terminiert)</p>	<p>Fragestellung: Was sind die Schlüsselaktivitäten, um die Ziele zu erreichen und dazu passende Methoden?</p>	<p>Fragestellung: Welche absehbaren Risiken können unser Ziel gefährden und lassen sie sich minimieren?</p>
Stakeholder intern	KPIs	Informationen	Zeit/Meilensteine	Kommunikation
<p>Fragestellung: Wer sind die involvierten Personen oder Informationsgeber im Unternehmen? Wer ist im Lead?</p>	<p>Fragestellung: Welche KPIs stehen zur Erfolgsmessung zur Verfügung?</p>	<p>Fragestellung: Wie und wo lassen sich zusätzlich hilfreiche Informationen besorgen?</p>	<p>Fragestellung: Gibt es fixe Zeitvorgaben oder Meilensteine für den Zeitplan?</p>	<p>Fragestellung: Wie wird während des Projekts kommuniziert und dokumentiert?</p>