

需求获取安排计划书

二手车交易系统



学院：南京大学软件学院

成员：孙旭 夏志伟 谭昕玥 田泽昱

完成日期：2016年10月25日

目录

[一、引言 2](#_Toc465852134)

[1 编制目的 2](#_Toc465852135)

[2 参考文献 2](#_Toc465852136)

[二、安排计划 2](#_Toc465852137)

[1 需求工程前期阶段 2](#_Toc465852138)

[概述 2](#_Toc465852139)

[收集背景资料 2](#_Toc465852140)

[涉众分析 3](#_Toc465852141)

[确定前景范围 3](#_Toc465852142)

[活动计划1：获取高层次问题 3](#_Toc465852143)

[活动计划2：涉众识别 4](#_Toc465852144)

[2 需求工程后期阶段 5](#_Toc465852145)

[概述 5](#_Toc465852146)

[活动计划3：获取用户需求 5](#_Toc465852147)

[活动计划4：澄清不确定和模糊的需求 6](#_Toc465852148)

# 一、引言

需求获取即进行需求收集活动，是需求工程中重要的环节，但是在获取的过程中，有许多的困难是普遍存在的，需求获取中面对的信息内容非常广泛，因此要保证需求的有效性，一方面要求不能再无关的内容上花费太大的代价，另一方面也不要遗漏应该获取的内容。这就需要需求工程师根据实际情况采用正确需求获取方法。本文档根据不同阶段，不同场景，不同获取对象具体安排不同的获取方法，并形成完整的计划。

# 1 编制目的

本文档的目的在于对需求获取活动进行安排，根据实际情况选择恰当的需求获取方法，并形成完整的计划，提供给需求开发人员作为参考，以指导获取活动的开展，保证利用有限的时间和成本，获取到正确完整的需求。

# 2 参考文献

丁二玉 .《需求工程——软件建模与分析》（第二版）

二手车交易系统前景范围文档

# 二、安排计划

## 1 需求工程前期阶段

### 概述

本阶段的主要目标是确定项目的前景与范围，划定系统边界，建立高层次解决方案。主要包括收集背景资料，涉众分析，硬数据采样，确定前景与范围。由于本阶段已经结束，因此只在本文档中补充前期主要的需求获取活动计划。

### 收集背景资料

在需求工程开始阶段，最先准备的就是背景资料，通过收集背景资料，了解问题域基本知识，才能使需求开发人员与客户，用户之间达成统一的知识背景，建立统一的词汇，从而保证需求开发人员可以与客户，用户进行顺畅的交流，进而获取有效的，一致的，可理解的需求。

### 涉众分析

软件系统的涉众可以定义为：所有影响软件系统的实现，或者会被实现后的软件系统所影响的个人和团体。实践经验表明妥善处理涉众问题对系统开发的成败影响巨大。

在了解了项目背景及相关知识后，需要对项目的涉众进行识别与分析。主要包括涉众识别，涉众的描述，以及涉众评估。只有搞清楚系统的所有涉众后，需求开发人员才能选定合适的需求获取的涉众参与需求工程活动，进而获取有效的需求。

### 确定前景范围

在收集到足够的背景知识，识别出关键涉众并进行分析后，需求开发人员就可以与合适的涉众进行业务需求获取活动，在项目早期阶段，可供参考的资料和指导文献不多，因此主要以面谈法为主进行初步获取，在确定了高层次问题之后，通过问题分析，目标分析，业务过程分析等分析活动确定项目的前景范围，并编写项目前景与范围文档，做为需求工程后期阶段用户需求获取的主要依据和指导。

### 活动计划1：获取高层次问题

|  |  |
| --- | --- |
| **获取计划编号：1** | **获取方法：面谈** |
| **获取目标：** | |
| 高层次问题 | |
| **获取对象** | |
| 客户，关键用户 | |
| **选择方法的原因：** | |
| 当前所处阶段为需求工程早期阶段，获取活动的目的是明确启动项目的原因或目标，明确用户遇到的问题，而这里的问题是指高层次的问题，属于问题域中最基本的部分，通常可以通过语言交流就能达到很好的效果。在没有其他文献或材料指导的情况下，面谈应该是最为有效的获取方法。 | |
| **准备工作：** | |
| 1. 需要收集充分的背景资料，对问题形成初步的认识，建立共同的词汇，使用被会见者可以理解的方法，通过惯用语表述面谈的问题。  2. 确定主题和目标。  3. 通知被会见者做适当的准备。  4. 确定问题和类型，鉴于当前处于项目早期，问题的类型应该以开放式为主，有利于被会见者充分表达自己的问题和态度。并形成面谈报告。 | |
| **预期目标：** | |
| 明确高层次问题，可用于后续问题分析与目标分析 | |
| **结果：** | |
| 面谈报告 | |

### 活动计划2：涉众识别

|  |  |
| --- | --- |
| **获取计划编号：2** | **获取方法：面谈（头脑风暴）** |
| **获取目标：** | |
| 识别关键涉众 | |
| **获取对象** | |
| 领域专家 | |
| **选择方法的原因：** | |
| 被系统属于市场通用系统，涉众范围较为广泛，而需求分析人员对问题域的了解也不够深入，无法识别出所有的关键涉众，因此需要与领域专家进行面谈，结合头脑风暴，采用线膨胀后收缩和列表法并用的方法进行涉众识别。 | |
| **准备工作：** | |
| 1. 确定主题和目标。准备涉众识别检查列表  2. 通知被会见者做适当的准备。  3. 准备会议记录模板 | |
| **预期目标：** | |
| 识别出所有关键涉众，用以指导后续涉众分析活动。 | |
| **结果：** | |
| 面谈报告 | |

## 2 需求工程后期阶段

### 概述

在项目启动阶段，需求分析人员已经确定了项目的前景与范围，并编写了前景与范围文档做为后期阶段的指导。本阶段的主要任务是在上一阶段确定的系统边界内进行用户需求的获取，需求开发人员采用了用例/场景模型进行展开，综合运用面谈和原型等需求获取方法，将获取到的需求组织成为用例描述，完成用例文档，以指导后续系统级需求的开发活动。

### 活动计划3：获取用户需求

|  |  |
| --- | --- |
| **获取计划编号：3** | **获取方法：面谈** |
| **获取目标：** | |
| 用户需求 | |
| **获取对象** | |
| 领域专家 | |
| **选择方法的原因：** | |
| 前期已经确定了项目的前景范围，并形成了系统用例图，但每一个用例的具体细节仍不清楚，领域专家对于业务过程有着完整，清晰的认识，需求开发人员可以通过与领域专家进行面谈确定用例的业务细节并将其组织成为用户需求。 | |
| **准备工作：** | |
| 1. 确认项目的前景与范围，参考前景范围文档和系统用例图 2. 准备早期阶段形成的业务过程模型，作为本次面谈的参考 3. 根据系统用例图设定特定的场景，并根据场景设计问题，帮助被会见者有条理有组织的表述相关业务过程和用户需求 | |
| 预期目标： | |
| 收集到有效的用户需求，可用于后期组织成为用例/场景模型 | |
| **结果：** | |
| 用户需求获取面谈报告 | |

### 活动计划4：澄清不确定和模糊的需求

|  |  |
| --- | --- |
| **获取计划编号：4** | **获取方法：原型** |
| **获取目标：** | |
| 不确定和模糊的需求 | |
| **获取对象** | |
| 领域专家，用户 | |
| **选择方法的原因：** | |
| 本系统属于市场通用系统，要满足广大涉众的期望，其中自然存在着许多的不确定性因素，因此选择原型法阐明用户界面，系统功能等方面，帮助涉众澄清问题，消除模糊和不确定。 | |
| **准备工作：** | |
| 1. 构造系统用户界面原型 2. 将孤立的原型图按照业务过程组织成故事板 3. 将模糊，不确定的问题列出 4. 通知被会见人员 | |
| **预期目标：** | |
| 明确不确定，模糊的需求，对之前获取的用户需求进行验证和补充。 | |
| **结果：** | |
| 原型法需求获取报告 | |