

面谈计划

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31日

目录

[更新历史 3](#_Toc466991220)

[1．引言 3](#_Toc466991221)

[1.1 编制目的 3](#_Toc466991222)

[1.2词汇表 3](#_Toc466991223)

[1.3参考资料 3](#_Toc466991224)

[2、面谈准备 4](#_Toc466991225)

[2.1资料阅读 4](#_Toc466991226)

[2.2 需求工程前期阶段 4](#_Toc466991227)

[2.2.1需求获取方法 4](#_Toc466991228)

[2.2.2面谈准备材料（1-3） 4](#_Toc466991229)

[2.3 需求工程后期阶段 8](#_Toc466991230)

[2.3.1需求获取方法 8](#_Toc466991231)

[2.3.2面谈准备材料（4-7） 9](#_Toc466991232)

# 更新历史

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **修改人员** | **日期** | **变更原因** | **版本号** |
| 谭昕玥 | 2016/10/31 | 文档初稿，将面谈准备材料整理为文档 | V0.0 |

# 1．引言

## 1.1 编制目的

此文档是二手车交易系统需求获取阶段的记录文档，描述了需求工程前期阶段三次面谈前的准备资料，主要包括问题清单和面谈策略。

## 1.2词汇表

无

## 1.3参考资料

1）二手车交易系统需求获取计划书

2）二手车交易系统前景范围文档

# 2、面谈准备

## 2.1资料阅读

确认项目的前景与范围，参考前景范围文档和系统用例图。

准备早期阶段形成的业务过程模型，作为本次面谈的参考。

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。

## 2.2 需求工程前期阶段

### 2.2.1需求获取方法

面谈：开放式问题和封闭式问题。

### 2.2.2面谈准备材料（1-3）

**第一次面谈：问题分析阶段**

主要从三个层次进行询问：

1、 对于列出的问题是否有补充？

2、 问题中是否有表述不明确的地方？

3、 哪几个问题是最关键的？

**问题列表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 面谈ID | M1 | |
| 面谈目标 | 对需求描述中模糊的地方进行确认 | |
| 计划面谈时间 | 2016.10.10 | |
| 主要流程 | 根据用户所给的需求描述进行分析提问，并对用户提出的新问题进行回答和记录 | |
| 问题ID | 问题描述 | 备选答案 |
| Q1.1 | 为什么车主无法快速转手车辆？ | 缺乏平台？对自己的车辆情况不了解？不熟悉买卖流程？ |
| Q1.2 | 为什么买二手车的人找不到“合适”的车源 | 缺乏平台？车辆太多难以抉择？对车辆信息不放心？ |
| Q1.3 | “合适的车源”中合适是指什么？ | 价格？车辆质量？车源所在地？ |
| Q1.4 | 系统的定位是信息交换平台么？ | 若不是，则继续提问Q5. 若是，则跳过Q5 |
| Q1.5 | 希望系统还能提供什么功能呢？ | 协助车辆评估？代办过户？线上付款？ |
| Q1.6 | 最希望在哪一个阶段缩短交易时间？ | 找车时间？过户时间？付款时间？ |
| Q1.7 | 对于这个系统有什么其他的期待么？ | 交易可靠性？交易透明化？ |
| Q1.8 | 如果要实现透明化，那么对于系统的盈利方式有什么特殊的要求么？ | 不能赚取差价？ |

**第二次面谈：目标分析阶段**

主要从三个层次进行询问：

1. 所列目标是否完备？
2. 目标中是否有表述不明确的地方？
3. 哪几个目标是最关键的？

**问题列表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 面谈ID | M2 | |
| 面谈目标 | 对目标模型和复杂业务流程进行验证 | |
| 计划面谈时间 | 2016.10.15 | |
| 主要流程 | 向用户展示我们讨论决定的目标模型和复杂业务流程，根据设计过程中模糊的地方进行提问，并记录用户补充的内容 | |
| 问题ID | 问题描述 | 备选答案 |
| Q2.1 | 系统的直接使用者除了买卖双方还有其他人么？ | 业务员？管理员？ |
| Q2.2 | 对于采取收取固定佣金方式进行盈利是否有意见？ | 有🡪Q2.3  没有🡪Q2.4 |
| Q2.3 | 希望采用什么样的盈利方式？ | 无 |
| Q2.4 | 交易流程中，希望在何时进行付款？ | 买卖双方确认合同之后？确认过户之后？ |
| Q2.5 | 何时可以取消交易？ | 过户之前任一阶段？卖方确认收款之前任一阶段？ |
| Q2.6 | 对于交易流程有没有其他的建议？ | 无 |
| Q2.7 | 对于目标是否有补充？ | 无 |

**第三次面谈：前景范围初步完成阶段**

主要从两个层次进行询问：

1. 用例是否完备？
2. 是否有表述不明确的用例？

**问题列表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 面谈ID | M3 | |
| 面谈目标 | 验证用例的完备情况 | |
| 计划面谈时间 | 2016.11.02 | |
| 主要流程 | 向用户简单阐述已有用例，讨论不明确用例，并记录用户的反馈情况 | |
| 问题ID | 问题描述 | 备选答案 |
| Q3.1 | 用户注册是否希望进行身份验证？ | 希望？不希望？ |
| Q3.2 | 用例中有不符合期待的地方么？ | 无 |
| Q3.3 | 用例有缺少的地方么？ | 无 |

## 2.3 需求工程后期阶段

### 2.3.1需求获取方法

面谈：开放式问题封闭式，探索式问题。

原型法：使用用户界面水平原型，和原型执行脚本

### 2.3.2面谈准备材料（4-7）

**第四次面谈**

主要从两个方面进行询问：

1、买家和卖家如何发布和管理信息；

2、买家和卖家如何查询信息。

**问题列表**

|  |  |
| --- | --- |
| 面谈ID | M4 |
| 面谈目标 | 验证用例的完备情况 |
| 计划面谈时间 | 2016.11.03 |
| 主要流程 | 明确平台基本信息查询和信息发布功能的交互流程 |
| 问题ID | 问题描述 |
| Q4.1 | 卖家如何发布车源信息？ |
| Q4.2 | 卖家如何查看买家的买车需求？ |
| Q4.3 | 买家如何发布买车需求？ |
| Q4.4 | 买家如何查看车源信息？ |

**第五次面谈**

**第五次面谈**

主要从一个方面进行询问：

系统业务流程如何进一步展开。

**问题列表**

|  |  |
| --- | --- |
| 面谈ID | M5 |
| 面谈目标 | 推进系统业务流程的实现 |
| 计划面谈时间 | 2016.11.05 |
| 主要流程 | 明确平台基本信息查询和信息发布功能的交互流程 |
| 问题ID | 问题描述 |
| Q5.1 | 如何取消交易？ |
| Q5.2 | 用户的付款流程是怎样的？ |
| Q5.3 | 如何过户？ |

**第六次面谈**

主要从两个方面进行询问：

1、用户注册的细节。

2、车辆资讯查询的细节。

**问题列表**

|  |  |
| --- | --- |
| 面谈ID | M6 |
| 面谈目标 | 次要功能的实现 |
| 计划面谈时间 | 2016.11.07 |
| 主要流程 | 探讨业务流程中的一些次要的功能 |
| 问题ID | 问题描述 |
| Q6.1 | 用户注册阶段，用户需要提交哪些信息？ |
| Q6.2 | 如何查询新车价格？ |

**第七次面谈**

结合原型法补充和验证用户需求

主要从三个层次进行询问：

1. 澄清用户需求中不明确的部分？
2. 前期获取的用户需求是否有不正确的地方？
3. 前期获取的用户需求是否有遗漏？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 面谈ID | M1 | |
| 面谈目标 | 澄清不明确的用户需求 | |
| 计划面谈时间 | 2016.11.2 | |
| 主要流程 | 1. 需求开发人员使用原型脚本向用户展示界面原型 2. 对不明确的用户需求与用户进行讨论 3. 记录在展示原型过程中用户提出的之前遗漏的需求 4. 记录需求开发人员发现的潜在需求 | |
| 问题ID | 问题描述 | 备选答案 |
| Q1.1 | 取消交易出现在哪些不同的情况？ | 1. 预付款前后？ 2. 签订合同前后？ 3. 过户前后？ |
| Q1.2 | 支付车款时存在哪些异常情况？ | 1. 余额不足 2. 密码错误 |
| Q1.3 | 过户的流程是否完整？ | 无 |
| Q1.4 | 买车的业务流程是否完整？ | 无 |
| Q1.5 | 卖车的业务流程是否完整？ | 无 |
| Q1.6 | 是否有遗漏的功能需求？ | 无 |
| Q1.7 | 是否有遗漏的非功能需求？ | 无 |