

面谈报告

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

[1． 引言 3](#_Toc466324524)

[1.1编制目的 3](#_Toc466324525)

[1.2词汇表 3](#_Toc466324526)

[1.3参考资料 3](#_Toc466324527)

[2．面谈报告 4](#_Toc466324528)

[2.1用户 4](#_Toc466324529)

[2.1.1第一次面谈 4](#_Toc466324530)

[2.1.2第二次面谈 4](#_Toc466324531)

[2.1.3第三次面谈 5](#_Toc466324532)

[2.2 领域专家 6](#_Toc466324533)

[2.2.1 第一次面谈 6](#_Toc466324534)

# 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，添加第一、二次与用户的面谈报告 | V0.0 |
| 谭昕玥 | 2016/11/02 | 添加第三次与用户的面谈报告 | V0.1 |
| 田泽昱 | 2016/11/05 | 将面谈计划与面谈报告区分规范 | V0.2 |
| 田泽昱 | 2016/11/07 | 添加与领域专家的面谈报告 | V1.0 |

# 引言

## 1.1编制目的

本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面谈的准备资料和面谈的成果，主要包括面谈计划与面谈报告。

## 1.2词汇表

无

## 1.3参考资料

---《需求工程——软件建模与分析》

# 2．面谈报告

## 2.1用户

### 2.1.1第一次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.10.10  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：** 问题获取  **会见目标：**明确需求中提出的问题，为问题分析、目标模型的建立做准备 | |
| **谈话要点：**   * 为什么车主无法快速转手车辆？ * 为什么买二手车的人找不到“合适的车源”？ * “合适的车源”中合适意味着什么？ * 系统的定位是汽车买卖信息平台么？ * 如果不是，那么希望系统还可以提供什么功能呢？（参考答案：协助过户、车辆评估） * 简化交易流程需要包括线上付款么？ * 对于这个系统有什么其他的期待么？ * 对于系统的盈利方式有什么看法？ | **被会见者观点：**   * 首先，车主缺乏一个发布卖车消息的平台，无法让有买车意向的人知道自己有车源；其次，卖车之前必须进行的车辆评估等手续较为繁琐，车主不了解具体流程，导致车辆转手速度下降；最后，买卖双方协调时间难度较高，浪费了许多时间在等待上。 * 同样，买车的人也缺乏一个发布买车需求的平台，无法让拥有合适车源的人知道自己想要买车的信息。 * “合适”主要是想让买车的人可以根据自己的一些硬性需求进行车源的筛选。像是车辆品牌、价位、颜色等。 * 差不多。但不是单纯的信息发布平台。 * 可以在系统的帮助下，使交易流程对于买卖双方有所简化。 * 希望可以进行线上付款。 * 不要有中间商赚差价。 * 可以收取固定金额的佣金，但一定要保证买卖双方交易透明。 |
| **下次会见目标：**根据获取的问题确立目标与涉众，进一步探讨目标与涉众的合理性。 | |

### 2.1.2第二次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.10.15  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：**目标分析和业务过程  **会见目标：**确定目标和复杂业务过程 | |
| **谈话要点：**   * 系统的使用者是否只有买卖双方？ * 对于系统的功能还有什么要补充的么？ * 目前系统采取针对每一次交易收取固定金额的佣金模式赚钱。对于这个盈利方式有什么建议？ * 在交易过程中，何时进行付款？ * 何时可以取消交易？ | **被会见者观点：**   * 不是。还有协助交易流程的业务员。 * 希望用户有途径得知自己的车辆估值是否合理。如果车辆急需出手或者急需买到车辆，希望系统能用特殊途径处理这种情况。为了防止有中介利用这个平台进行广告宣传、拨打骚扰电话，希望买卖双方的个人信息可以得到保护。 * 每一次交易收取固定佣金是可以的。但是支付的时间应该在交易确认完成之后。 * 在买卖双方确认过户之前，买方应该已经付款，确认过户之后，卖方收到该款项。 * 在卖方收到款项之前，均可取消交易 |
| **。下次会见目标：**确认用例是否完备 | |

### 2.1.3第三次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.11.02  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：**用例分析  **会见目标：**确定用例是否完备 | |
| **谈话要点：**   * 用例中是否有不符合期待的地方？ * 用户注册是否需要实名注册？ * 用例有缺少的部分么？ | **被会见者观点：**   * 对于车源信息和买车需求，用户应该有增删改查的权限，而不只是查看和发布。 * 需要。但是用户个人资料要保证安全。 * 业务员用例不明确。应该有两种业务员，一种是协助过户的，另一种是管理资讯信息的。 |

## 2.2 领域专家

### 2.2.1 第一次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟  **日期：**2016.11.07  **被会见者：**田泽昱  **主题：** 明确需求及其可行性  **会见目标：**明确用户提出的需求是否为真正意义上的需求，是否有“越俎代庖”的解决方案 | |
| **谈话要点：**   * 系统是否应该对买家和卖家进行消息推送？为什么？ * 对买卖双方的个人信息要公开到什么程度？ * 如何协助用户进行车辆评估？ * 如何让用户信任我们的评估机构？ * 业务员的工资如何结算？ * 系统代拟合同的行为可行吗？ * 系统保存多久的历史交易数据能够满足用户的需求？ * 系统更新信息的频率是什么？ | **被会见者观点：**   * 系统对买卖双方的资讯推送，应该由专门的业务员负责，而不应该由用户进行。考虑到二手车的中介商可能会使用该平台，如果允许用户对另一用户进行资讯推送，那么二手车中介商可能会频繁骚扰其他用户，这将直接破坏用户对交易平台的好感度，从而导致用户的流失。而系统业务员统一编辑资讯推送，有助于用户了解二手车市场的行情，这是可行的。 * 系统不应该直接公开买卖双方的联系方式，而应该在交易平台内部提供一个私信的渠道，这样可以有效地保护用户的个人信息，增加用户对平台的好感和信任度。考虑到中介商和其他怀有不良宣传企图的人会登录该平台，系统必须保证用户不会接受任何骚扰信息。 * “车辆评估”不被认为是系统的功能，而是由系统推荐第三方评估机构完成。系统需要有固定的合作伙伴，同时系统从评估机构获得评估信息，直接发布在自己的平台上。 * 系统推荐评估机构，可以有效地简化用户交易的流程。当平台得到一定程度的推广，并且有较好的口碑，这个问题就会迎刃而解。在平台推广的初期，系统不要求用户必须使用自己推荐的鉴定机构，也欢迎用户使用其他的评估机构。一旦发现系统推荐的评估机构有隐瞒、造假等违法行径，用户保留上诉的权利，系统视情况进行赔偿。（这就要求系统先一步对自己的合作伙伴进行鉴定） * 为了保证交易的透明化，业务员工资不应该被设置为交易金额的抽成，而应该使用固定工资。 * 一定程度上可行。系统可以向用户提供合同的模板，但是“交易金额”等具体信息需要由用户自己填写。在双方确认合同之前，系统应该允许用户进行多次修改，根据自身情况添加合同条例。用户需要对合同的法律效应担负责任，即，如果用户肆意修改合同，致使在过户过程中，相关机构认定合同无效，系统不应该为此承担任何责任。 * 系统应该保存近五年的历史交易信息。 * 要求用户在每次刷新信息时，能够得到所有的最新消息。 |
| **下次会见目标：**确定需求的完善性和可实现性 | |