

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

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 |
| 田泽昱 | 2016/11/04 | 添加领域专家的相关内容 | V0.1 |
| 田泽昱 | 2016/11/07 | 将文档规范化 | V1.0 |

目录

[1．引言 3](#_Toc466331222)

[1.1 编制目的 3](#_Toc466331223)

[1.2词汇表 3](#_Toc466331224)

[1.3参考资料 3](#_Toc466331225)

[2、面谈准备 3](#_Toc466331226)

[2.1资料阅读 3](#_Toc466331227)

[2.2面谈问题列表 4](#_Toc466331228)

[2.2.1 用户 4](#_Toc466331229)

[2.2.2 领域专家 6](#_Toc466331230)

# 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面谈问题列表

### 2.2.1 用户

#### 2.2.1.1面谈类型

面谈主要采取两种类型：开放式问题和封闭式问题。

#### 2.2.1.2面谈计划

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？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | 可选解决方案 |
| 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：建立目标模型阶段

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？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | 可选解决方案 |
| 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：用例分析阶段

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？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | 可选解决方案 |
| 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 |

### 2.2.2 领域专家

#### 2.2.1.1面谈类型

面谈主要采取两种类型：开放式问题和封闭式问题。

#### 2.2.1.2面谈线索

用户问题

→用户目标

→开发者代拟解决方案

→开发者代拟系统功能

→领域专家评估可行性

|  |  |
| --- | --- |
| M1 | |
| 问题 | 卖家无法迅速寻找到买家 |
| 目标 | 缩短卖家出手时间 |
| 代拟解决方案 | 代拟的任务及流程 |
| 提高车源被访问的可能性 | 1.系统保存有效车源信息  2.向用户推送可能感兴趣的买家需求  3.根据用户的历史访问记录，对平台展现的车源信息进行个性化排序  4.系统及时更新买家需求 |
| 简化交易过程 | 1.协助用户进行车辆评估  2.联系正规的第三方评估机构  3.代办过户  4.第三方平台代为资金监管  5.系统代拟合同 |

|  |  |
| --- | --- |
| M2 | |
| 问题 | 买家无法迅速找到车源 |
| 目标 | 缩短卖家出手时间 |
| 代拟解决方案 | 代拟的任务及流程 |
| 提高买家找车效率 | 1.允许买家及时发布想要买车的信息  2.系统提供有效的车源信息  3.系统向买家推送合适的车源信息  4.根据用户的历史访问记录，对平台展现的车源信息进行个性化排序  5.系统及时更新车源信息 |
| 简化交易过程 | 1.协助用户进行车辆评估  2.联系正规的第三方评估机构  3.代办过户  4.第三方平台代为资金监管  5.系统代拟合同 |

|  |  |
| --- | --- |
| M3 | |
| 问题 | 不希望中间商赚差价 |
| 目标 | 交易透明化 |
| 代拟解决方案 | 代拟的任务及流程 |
| 取消中间商 | 1.让买家和卖家直接沟通  2.系统业务员服务费定额  3.由系统进行资金监管  4.提供详细的二手车市场行情 |

#### 2.2.1.3 问题设置

开放式问题：

1）系统是否应该对买家和卖家进行消息推送？为什么？

2）对买卖双方的个人信息要公开到什么程度？

3）如何协助用户进行车辆评估？

4）如何让用户信任我们的评估机构？

5）业务员的工资如何结算？

6）如何进行预付款和资金监管？

7）系统代拟合同的行为可行吗？

封闭式问题：

1）系统保存多久的历史交易数据能够满足用户的需求？

2）系统更新信息的频率是什么？