社区团购App

需求工程项目计划



**课 程**：\_\_ \_ \_ 软件需求分析原理与实践 \_\_\_

**题 目**： 社区团购App项目沟通管理计划 \_

**专业班级**：\_\_\_ 软件工程1801、软件工程1802 \_\_\_

**组 长**：\_\_\_\_\_ \_ \_ G14-刘书宇-31801323\_ \_\_\_\_ \_\_\_

**组 员**：\_\_\_\_ \_ \_\_ G14-梁泽生-31803112\_\_ \_\_ \_\_\_\_

**组 员**：\_\_\_\_ \_ \_ G14-彭昕怡-31803160\_\_ \_ \_ \_\_

**组 员**：\_\_\_\_ \_ \_ G14-张安硕-31805379\_\_ \_ \_ \_\_

**组 员**：\_\_\_\_ \_ \_ G14-谢子文-31809172\_\_ \_ \_ \_\_

# 注：本文档参考GB+T-8567-2006计算机软件文档编制规范

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 文件状态：  [ ] 草稿  [ ] 正式发布  [√] 正在修改 | 文件标识： | SRA2021-G14-项目沟通管理计划 |
| 当前版本： | 0.1.0 |
| 作 者： | 张安硕 |
| 完成日期： | 2021-3-26 |

目录

[注：本文档参考GB+T-8567-2006计算机软件文档编制规范 2](#_Toc67678066)

[版本历史 3](#_Toc67678067)

[一、引言 3](#_Toc67678068)

[1.1编写目的 3](#_Toc67678069)

[1.2 项目背景 4](#_Toc67678070)

[1.3 参考资料 4](#_Toc67678071)

[1.4 标准、条约与约定 4](#_Toc67678072)

[二、沟通管理 5](#_Toc67678073)

[2.1 识别干系人 5](#_Toc67678074)

[2.1.1 识别干系人：输入 5](#_Toc67678075)

[2.1.2 识别干系人：工具与技术 5](#_Toc67678076)

[2.1.3 识别干系人： 输出 6](#_Toc67678077)

[2.2规划沟通 9](#_Toc67678078)

[2.2.1 规划沟通：输入 9](#_Toc67678079)

[2.2.2 规划沟通：工具与技术 10](#_Toc67678080)

[2.2.3 规划沟通：输出 10](#_Toc67678081)

[2.3 发布信息 10](#_Toc67678082)

[2.3.1 发布信息：输入 10](#_Toc67678083)

[2.3.1 发布信息：工具与技术 10](#_Toc67678084)

[2.3.1 发布信息：输出 10](#_Toc67678085)

[2.4 管理干系人期望 10](#_Toc67678086)

[2.4.1 管理干系人期望：输入 10](#_Toc67678087)

[2.4.1 管理干系人期望：工具与技术 10](#_Toc67678088)

[2.4.1 管理干系人期望：输出 10](#_Toc67678089)

[2.5 报告绩效 11](#_Toc67678090)

[2.5.1 报告绩效：输入 11](#_Toc67678091)

[2.5.1 报告绩效：工具与技术 11](#_Toc67678092)

[2.5.1 报告绩效：输出 11](#_Toc67678093)

# 版本历史

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 版本/状态 | 编制员 | 审核员 | 起止日期 | 备注 |
| 0.1.1 | 张安硕 |  |  | 沟通管理计划 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# 一、引言

# 1.1编写目的

项目沟通管理包括为确保项目信息及时且恰当地生成、收集、发布、存储、调用并最终处置所需的各个过程。项目经理的大部分时间都用在与团队成员和其他干系人的沟通上，无论这些成员和干系人是来自组织内部（位于组织的各个阶层上）还是组织外部。有效的沟通能在各种各样的项目干系人之间架起一座桥梁，把具有不同文化和组织背景、不同技能水平以及对项目执行或结果有不同观点和利益的干系人联系起来。

# 1.2 项目背景

社区团购是真实居住社区内居民团体的一种互联网线上线下购物消费行为，是依托真实社区的一种区域化、小众化、本地化、网络化的团购形式。社区居民可以通过平台、微信群互动团购，平台整合社区订单，开团销售，把相同小区人群的日常所需商品集中配送。配送完成后，社区居民即可主动上门自提。

2020年以来，新冠肺炎疫情改变了人们的消费习惯，社区团购迎来了爆发式增长。目前，瞄准住户周边开展业务的社区团购仍然是一个有待开发的市场。为了迎合市场，我们小组准备开发一个社区团购App，方便社区居民进行团购。

# 1.3 参考资料

[1]张海藩，牟永敏.软件工程导论(第6版)[M]北京：清华大学出版社

[2]GB/T 8567-2006, 计算机软件文档编制规范[S].

[3][美]KarlWiegers，JoyBeatty.软件需求（第3版）[M]北京：清华大学出版社

[4]管芳笛,郭丽莹,陈以君,王红.浅谈软件工程面向对象软件需求分析的研究[J].电脑编程技巧与维护,2021(02):22-23+54.

[5]美国项目管理协会.项目管理知识体系指南(PMBOK指南)(第6版) [M]北京：电子工业出版社

# 1.4 标准、条约与约定

GB/T 8567-2006 计算机软件文档编制规范

# 二、沟通管理

# 2.1 识别干系人

# 2.1.1 识别干系人：输入

**2.1.1.1 项目章程**

详见《项目计划章程》

**2.1.1.2 采购文件**

**2.1.1.3 事业环境因素**

能够影响识别干系人过程的事业环境因素包括（但不限于）：

组织文化和结构；

政府或行业标准（如法规、产品标准）；

全球、区域或当地的趋势、实践或习惯。

**2.1.1.4 组织过程资产**

能够影响识别干系人过程的组织过程资产包括（但不限于）：

干系人登记册模板；

以往项目或阶段的经验教训；

以往项目的干系人登记册

# 2.1.2 识别干系人：工具与技术

**2.1.2.1 干系人分析**

第一步识别全部潜在项目干系人及其相关信息，如他们的角色、部门、利益、知识、期望和影响力。关键干系人通常很容易识别，包括所有受项目结果影响的决策者或管理者，如项目发起人、项目经理和主要客户。

干系人分析通常应遵循以下步骤：

1. 通常可对已识别的干系人进行访谈，来识别其他干系人，扩充干系人名单，直至列出全部潜在干系人。
2. 分析每个干系人可能的影响或支持，并把他们分类，以便制定管理策略。在干系人很 多的情况下，就必须对干系人进行排序，以便有效分配精力，来了解和管理干系人的期望。
3. 评估关键干系人对不同情况可能做出的反应或应对，以便策划如何对他们施加影响， 提高他们的支持，减轻他们的潜在负面影响。

第二步识别每个干系人可能产生的影响或提供的支持，把他们分类，以便制定管理策略。

1. 权力/利益方格。根据干系人的职权（权力）大小及对项目结果的关注（利益）程度进行分类。
2. 权力/影响方格。根据干系人的职权（权力）大小及主动参与（影响）项目的程度进行分类。
3. 影响/作用方格。根据干系人主动参与（影响）项目的程度及改变项目计划或执行的能力（作用）进行分类。
4. 凸显模型。根据干系人的权力（施加自己意愿的能力）、紧急程度（需要立即关注）和合法性（有权参与），对干系人进行分类。

**2.1.2.2 专家判断**

为确保识别和列出全部干系人，应该向受过专门培训或具有专业知识的小组或个人寻求 专家判断和专业意见，例如：

高级管理人员；

组织内部的其他部门；

已识别的关键干系人；

在相同领域的项目上工作过的项目经理（直接或间接的经验教训）；

相关业务或项目领域的主题专家（SME）；

行业团体和顾问；

专业和技术协会，立法机构和非政府组织（NGO）。

# 2.1.3 识别干系人： 输出

**2.1.3.1 干系人登记册**

外部干系人

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 项目角色 | 手机 | 邮箱 | 职位 | 主要需求 | 分类 |
| 宋倩雯 | 用户代表 | 13656644320 | 31805353@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 能够低价团购商品 | 支持者 |
| 伍思敏 | 用户代表 | 15290433011 | 31803112@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 能够低价团购商品 | 中立者 |
| 陈幼安 | 用户代表 |  | youanchen@harmonycloud.cn | 企业员工 | 能够低价团购商品 | 支持者 |
| 陈炜舜 | 用户代表 |  | weishunchen@harmonycloud.cn | 企业员工 | 能够低价团购商品 | 支持者 |

内部干系人

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 项目角色 | 手机 | 邮箱 | 职位 | 主要需求 | 分类 |
| 刘书宇 | 项目经理 | 13656644320 | 31801323@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 确保项目顺利进行 | 支持者 |
| 梁泽生 | 项目成员 | 13656644320 | 31801323@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 确保项目顺利进行 | 支持者 |
| 彭昕怡 | 项目成员 | 13656644320 | 31801323@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 确保项目顺利进行 | 支持者 |
| 张安硕 | 项目成员 | 13656644320 | 31801323@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 确保项目顺利进行 | 支持者 |
| 谢子文 | 项目成员 | 13656644320 | 31801323@stu.zucc.edu.cn | 学生 | 确保项目顺利进行 | 支持者 |
| 陈幼安 | 项目发起人 |  | youanchen@harmonycloud.cn | 企业员工 | 软件主要以直播的形式进行团购，定位精确 | 支持者 |
| 陈炜舜 | 项目发起人 |  | weishunchen@harmonycloud.cn | 企业员工 | 软件主要以直播的形式进行团购，定位精确 | 支持者 |
| 杨枨 | 项目发起人 |  | yangc@zucc.edu.cn | 教师 | 软件主要以直播的形式进行团购，定位精确 | 支持者 |

**2.1.3.2 干系人管理策略**

外部干系人

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 干系人在项目中的利益 | 对项目的影响 | 采取的方法和措施 |
| 宋倩雯 | 软件的使用权，低价购买商品 | 会使用项目产品的组织或个人 | 1、需要分析用户的使用感受，改进意向等  2、团队要使用用户能接受的表达方式 |
| 伍思敏 | 软件的使用权，低价购买商品 | 会使用项目产品的组织或个人 | 1、需要分析用户的使用感受，改进意向等  2、团队要使用用户能接受的表达方式 |
| 陈幼安 | 软件的使用权，低价购买商品 | 会使用项目产品的组织或个人 | 1、需要分析用户的使用感受，改进意向等  2、团队要使用用户能接受的表达方式 |
| 陈炜舜 | 软件的使用权，低价购买商品 | 会使用项目产品的组织或个人 | 1、需要分析用户的使用感受，改进意向等  2、团队要使用用户能接受的表达方式 |

内部干系人：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 干系人在项目中的利益 | 对项目的影响 | 采取的方法和措施 |
| 刘书宇 | 项目成功后收获利益，获取经验 | 项目经理是项目的关键人物，对组织内部来说他是领导者，承担着项自成败的主要责任，对项目组来说他是外交官,起着重要的协调作用。 | 1、针对他遇到的难题提出专业化建议  2、多多表示对其工作能力的认可  3、多多沟通,越多越好 |
| 梁泽生 | 项目成功后收获利益，获取经验 | 项目组成员。项目组成员是让项目落到实处分担项目任务的人员,项目的成败很大程度上取决于项目团队的战斗力。 | 1、针对他遇到的难题提出专业化建议  2、多多表示对其工作能力的认可  3、多多沟通,越多越好 |
| 彭昕怡 | 项目成功后收获利益，获取经验 | 项目组成员。项目组成员是让项目落到实处分担项目任务的人员,项目的成败很大程度上取决于项目团队的战斗力。 | 1、针对他遇到的难题提出专业化建议  2、多多表示对其工作能力的认可  3、多多沟通,越多越好 |
| 张安硕 | 项目成功后收获利益，获取经验 | 项目组成员。项目组成员是让项目落到实处分担项目任务的人员,项目的成败很大程度上取决于项目团队的战斗力。 | 1、针对他遇到的难题提出专业化建议  2、多多表示对其工作能力的认可  3、多多沟通,越多越好 |
| 谢子文 | 项目成功后收获利益，获取经验 | 项目组成员。项目组成员是让项目落到实处分担项目任务的人员,项目的成败很大程度上取决于项目团队的战斗力。 | 1、针对他遇到的难题提出专业化建议  2、多多表示对其工作能力的认可  3、多多沟通,越多越好 |
| 陈幼安 | 项目发布后获取利润 | 发起人是指以现金或者其他形式，为项目提供财务资源的个人或者团体。早在项目刚开始构思时，发起人即为项目提供支持，包括游说更高层的管理人员，以获得组织的支持，并宣传项目将给组织带来的利益。 | 1、要尊重，项目中多汇报  2、其提供的思路和方法，表示欣赏  3、但要注意不能偏离“财务管理创造价值”的目标。可对其方法表面欣赏，但实际按照客观方法论推行。 |
| 陈炜舜 | 项目发布后获取利润 | 发起人是指以现金或者其他形式，为项目提供财务资源的个人或者团体。早在项目刚开始构思时，发起人即为项目提供支持，包括游说更高层的管理人员，以获得组织的支持，并宣传项目将给组织带来的利益。 | 1、要尊重，项目中多汇报  2、其提供的思路和方法，表示欣赏  3、但要注意不能偏离“财务管理创造价值”的目标。可对其方法表面欣赏，但实际按照客观方法论推行。 |
| 杨枨 | 项目发布后获取利润 | 发起人是指以现金或者其他形式，为项目提供财务资源的个人或者团体。早在项目刚开始构思时，发起人即为项目提供支持，包括游说更高层的管理人员，以获得组织的支持，并宣传项目将给组织带来的利益。 | 1、要尊重，项目中多汇报  2、其提供的思路和方法，表示欣赏  3、但要注意不能偏离“财务管理创造价值”的目标。可对其方法表面欣赏，但实际按照客观方法论推行。 |

# 2.2规划沟通

规划沟通管理是根据干系人的信息需要和要求及组织的可用资产情况，制定合适的项目、沟通方式和计划的过程。本过程的主要作用是，识别和记录与干系人的最有效率且最有效果的沟通方式。

规划项目沟通对项目的最终成功非常重要。沟通规划不当，可能导致各种问题，例如，信息传递延误、向错误的受众传递信息、与干系人沟通不足，或误解相关信息。

在大多数项目中，都是很早就进行沟通规划工作，例如在项目管理计划编制阶段。这样，就便于给沟通活动分配适当的资源，如时间和预算。有效果的沟通是指以正确的形式、在正确的时间把信息提供给正确的受众，并且使信息产生正确的影响。而有效率的沟通是指只提供所需要的信息。

# 2.2.1 规划沟通：输入

# 2.2.2 规划沟通：工具与技术

# 2.2.3 规划沟通：输出

# 2.3 发布信息

# 2.3.1 发布信息：输入

# 2.3.1 发布信息：工具与技术

# 2.3.1 发布信息：输出

# 2.4 管理干系人期望

# 2.4.1 管理干系人期望：输入

# 2.4.1 管理干系人期望：工具与技术

# 2.4.1 管理干系人期望：输出

# 2.5 报告绩效

# 2.5.1 报告绩效：输入

# 2.5.1 报告绩效：工具与技术

# 2.5.1 报告绩效：输出