涉众分工-王梦麟

# 3.涉众评估

## 3.1优先级评估：

建立如下图所示的User/Task­矩阵(数值越大，优先级越高)，通过对矩阵内容的分析与比较，评估涉众的优先级。

**User/Task矩阵**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 用户群体 | 任务 | 群体数量 | 优先级 |
| 消费者 | 购买自己想要的食物并对菜品进行分享点评 | 2000 | 4 |
| 食堂经理 | 管理食堂业务，提升业绩效益 | 3 | 3 |
| 销售人员 | 销售菜品，记录数据 | 50 | 2 |
| 厨师 | 制作菜品，记录数据 | 30 | 1 |

基于涉众拓展特征建立的Power/Interest分布图用来帮助进行涉众优先级的评估，如下图所示：

**Power/Interest 分布示意图**



## 3.2风险评估

分析涉众态度，建立Power/Attitude分布图，如下图所示：

**Power/Attitude分布示意图**



在以上分布图中，处于强反对者区域的涉众是需要进行仔细分析的高风险因素。要消除强反对者的反对原因，将他们变成强支持者。给予被影响者一些充分发表和实现自身意愿的权利，化解弱反对者的忧虑。具体处理策略如下表：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 反对方 | 风险 | 处理策略 |
| 销售人员 | 新系统要求销售人员在销售菜品时不仅要输入价格还要记录菜品信息，增加了日常的工作量。为了实现新功能，新系统还可能要求使用新的计费器，产生学习与适应的负担 | 让新的销售方式尽量简单：采用按照菜品收费的方法，对于价格固定的菜品只需要销售人员输入编号即可；对于称重计费的菜品采用输入编号再称重的方式，使得新环境下日常工作没有产生更多的负担。根据消费者对窗口的评价对销售人员进行奖励 |
| 厨师 | 使用新系统后，厨师需要记录所制作菜品的价格、原料信息，增加工作负担 | 菜品信息的录入大都在系统初次上线时进行。正常运营后，只有进行菜品的调整的时候才需要厨师进行更多的数据录入操作。对销售良好的菜品厨师进行奖励 |

## 3.3共赢分析

**Stakeholder/Issue关系图**

（学长的例子的图有问题，按二玉讲的，加上期待、底线要求）

# 4.涉众选择

## 4.2涉众参与策略制定

在选择了合适的涉众代表之后，还有让他们参与软件开发的过程，并让代表们在合适的时间参与合适的工作。为此，建立了一个涉众参与矩阵如下：

**涉众参与矩阵**

****

# 5.使用目标模型进行涉众分析

## 5.1主体依赖模型

