问题分析1:

1.1问题描述

|  |  |
| --- | --- |
| 要素 | 内容 |
| ID | P1 |
| 提出者 | 食堂销售人员 |
| 关联者 | 食堂消费者 |
| 问题 | 新菜品很难得到推广 |
| 影响 | 新菜品销量欠佳，降低食堂效益；降低食堂工作人员的积极性 |

1.2判断问题的明确性

不明确问题：P1

问题：新菜品很难得到推广

不明确性：什么因素导致了食堂销新菜品难以得到推广

1.3分析不明确的问题

P1的鱼骨图（没有很好的推广途径，新菜品不够吸引人，现有宣传力度不足）

通过与客户对鱼骨图分支的选择，明确真正的问题所在

重新定义的问题 P1

没有很好的推广途径，导致新菜品难以得到推广。

2.发现业务需求

|  |  |
| --- | --- |
| 要素 | 内容 |
| ID | P1 |
| 提出者 | 食堂销售人员 |
| 关联者 | 食堂消费者 |
| 问题 | 没有很好的推广途径，导致新菜品难以得到推广。 |
| 影响 | 新菜品销量欠佳，降低食堂效益；降低食堂工作人员的积极性 |
| 目标 | 在系统使用1个月后, 新菜品销量高于所有菜品销量平均值的20% |

3 定义解系统及系统特性

3.1确定高层次解决方案

问题的解决方案描述

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 要素 | | 内容 |
| ID | | P1 |
| 解决方案1 | 方案描述 | 开发线上平台进行网络宣传，利用多媒体的快速流通性让新菜品得到推广 |
| 业务优势 | 线上宣传覆盖面广，速度快，成本较低 |
| 代价 | 线上平台用户数不足，宣传平台产生代价 |
| 解决方案2 | 方案描述 | 聘请校园名人代言菜品，使菜品得到推广 |
| 业务优势 | 利用校园名人的知名度，推广覆盖范围广泛 |
| 代价 | 聘请校园名人产生代价 |
| 解决方案3 | 方案描述 | 与校园已有线上平台合作，进行广告推广 |
| 业务优势 | 已存在的线上平台用户数量大，推广更有效 |
| 代价 | 合作产生代价 |

3.2确定系统特性和解决方案的边界

|  |  |
| --- | --- |
| 问题ID | P1 |
| 目标 | 在系统使用1个月后, 新菜品销量高于所有菜品销量平均值的20% |
| 解决方案 | 开发线上平台进行网络宣传，利用多媒体的快速流通性让新菜品得到推广 |
| 系统特性 | 推送新菜品的广告。  记录菜品销售情况，掌握销量走势。 |

3.3确定解决方案的约束

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 约束源 | 约束 | 理由 |
|  |  |  |
|  |  |  |