问题分析3:

1.1问题描述

|  |  |
| --- | --- |
| 要素 | 内容 |
| ID | P3 |
| 提出者 | 食堂销售人员 |
| 关联者 | 食堂消费者 |
| 问题 | 某些菜品的销量不好，无法了解原因 |
| 影响 | 造成食物的浪费，销量减少，造成经济上的损失；顾客数量减少，有损食堂人气 |

1.2判断问题的明确性

不明确问题：P3

问题：某些菜品的销量不好，无法了解原因

不明确性：什么因素导致了食堂销售人员无法理解销量不好的原因

1.3分析不明确的问题

P3的鱼骨图

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 P3

2.发现业务需求

|  |  |
| --- | --- |
| 要素 | 内容 |
| ID | P3 |
| 提出者 | 食堂销售人员 |
| 关联者 | 食堂消费者 |
| 问题 | 某些菜品的销量不好，无法了解原因 |
| 影响 | 造成食物的浪费，销量减少，造成经济上的损失；顾客数量减少，有损食堂人气 |
| 目标 |  |

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 | |  |
| 解决方案1 | 方案描述 |  |
| 业务优势 |  |
| 代价 |  |
| 解决方案2 | 方案描述 |  |
| 业务优势 |  |
| 代价 |  |

3.2确定系统特性和解决方案的边界

|  |  |
| --- | --- |
| 问题ID |  |
| 目标 |  |
| 解决方案 |  |
| 系统特性 |  |

3.3确定解决方案的约束

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