

NJU SE Deworm

泊车宝

——涉众分析过程文档

目录

- 1. 初始涉众3
- 2. 涉众识别3
- 3. 涉众描述4
- 4. 涉众评估5
 - 4.1 优先级评估.....5
 - 4.2 共赢分析.....6

1. 初始涉众

通过采用先膨胀后收缩的方法，得到泊车宝的初始涉众包括物业、业主、租用者以及客户（投资方）

2. 涉众识别

进过进一步的讨论和分析，采用检查列表法，以及和客户沟通，得到开发人员、维护人员、客户（管理者）、物业、租用方、业主六类涉众，涉众与软件的交互网络图如下所示。

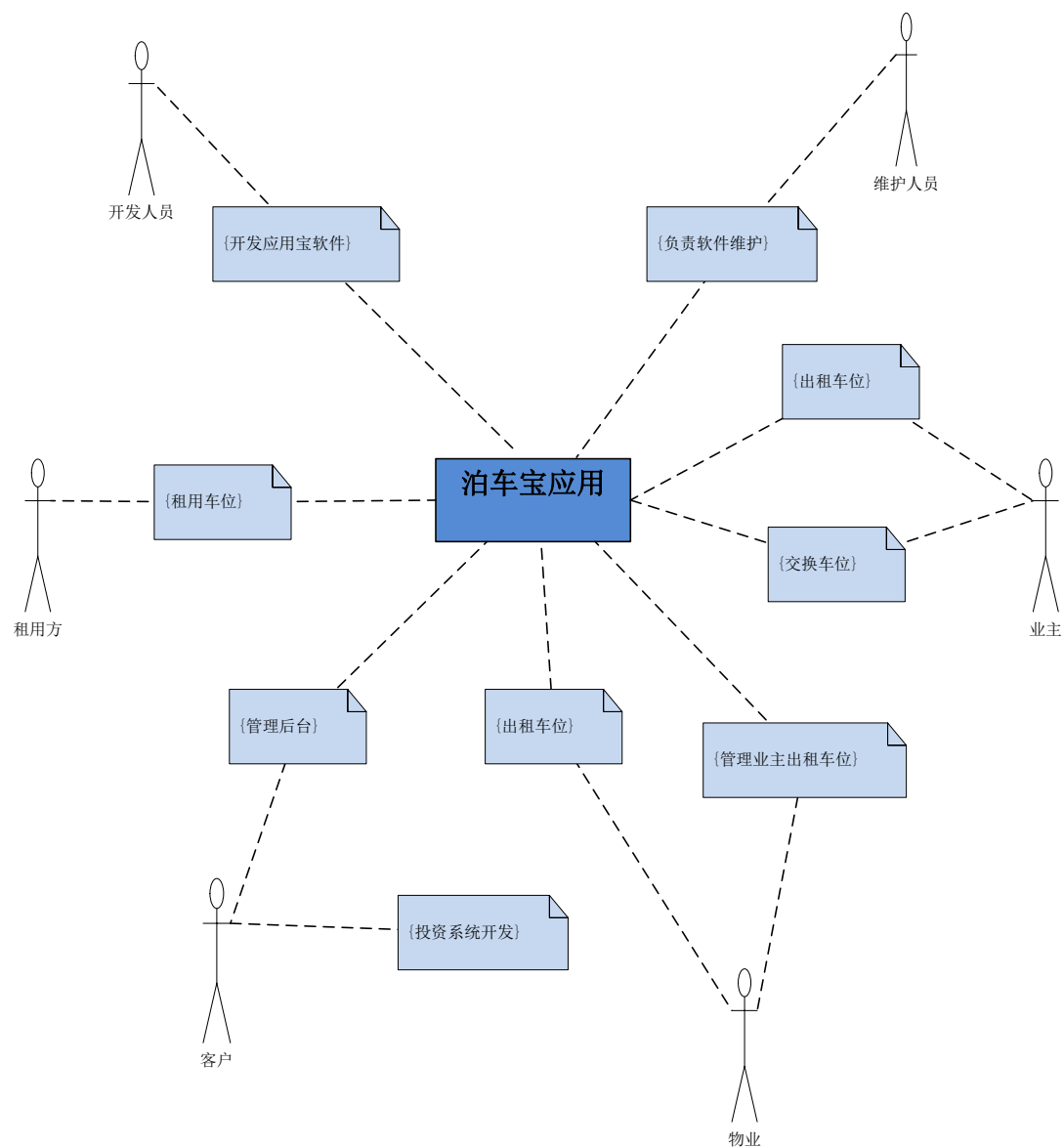


图 2-1 参与者与应用的交互网络图

3. 涉众描述

表 3-1“泊车宝”的涉众描述表

涉众	特征
物业	物业是软件的主要使用者之一，他们会使用该软件进行出租其空出的车位以获取利润，并对打算出租车位的业主进行管理。他们能不愿意太多管理负担，目标是能减少管理难度，增加额外收入。他们在固定地点工作，有一定电脑操作技术和经验，对新技术持有支持态度。
客户	客户是软件的投资开发者，他们通过销售此软件获取利润，对于软件的运营，他们会进行 24 小时监控，由他们所聘请的电脑操作技术和经验中等到专家的人员执行，并且他们希望能够减少管理难度，减少承担风险。
租用方	租用方是软件的主要使用者之一，想要借助此软件快速找到并租借车位，拥有驾照，并具有具体的身份注册信息，他们与业主所在地为同一城市，他们追求软件的高效性，希望系统可靠、易用、免费，希望对自己车辆的安全有保证，对新技术持有支持态度
业主	业主是软件的主要使用者之一，想要借助此软件出租自己临时不用的车位以获得利润，其本身肯定拥有车位，希望系统可靠、易用、免费，希望自己的车位安全得到保证，对新技术持有支持态度
开发人员	开发人员参与此系统的开发，但不是此系统的使用者，目标是做出符合客户要求的软件
维护人员	维护人员参与此系统的维护，但不是此系统的使用者，目标是维护软件的正常运行

表 3-2“泊车宝”APP 的涉众扩展特征描述表

涉众	主要目标	态度	主要关注点	约束条件
物业	出租自身闲置的车位，并管理想要出租车位的业主	积极地使用软件，并且软件使用的次数较多	操作方便，安全性问题产生较少，管理难度低，增加额外收入，希望交易安全有保证	购买使用该软件并同意其一些具体条款（比如免费交换车位）

客户	出售此系统以获取利润	对系统持有谨慎的态度，打算先推广到一两个城市内进行使用	管理难度低，承担风险少	推广该系统前必须得到政府的同意
租用方	快速租借到车位	积极使用软件，并且使用的次数较多	操作简单，能够高效地找到自己想要车位	拥有驾照
业主	出租自己的车位	积极使用软件	操作方便，能够获得合适的利润，希望交易安全有保证	拥有车位
开发人员	开发符合客户要求的态度	积极使用软件	需求获取明确	无
维护人员	使得软件能正常运作	积极使用软件	工作量要适中	无

4. 涉众评估

4.1 优先级评估

表 4-1“泊车宝”的 User/Task 矩阵（数值越大，优先级越高）

用户群体	任务	群体数量	优先级
物业	出租车位，管理业主	越多越好	3
客户	推广销售软件	一个公司	2
租用方	租用车位	越多越好	3
业主	出租车位	越多越好	3
开发人员	开发软件	5-10 人	1
维护人员	维护软件	2-3 人	1

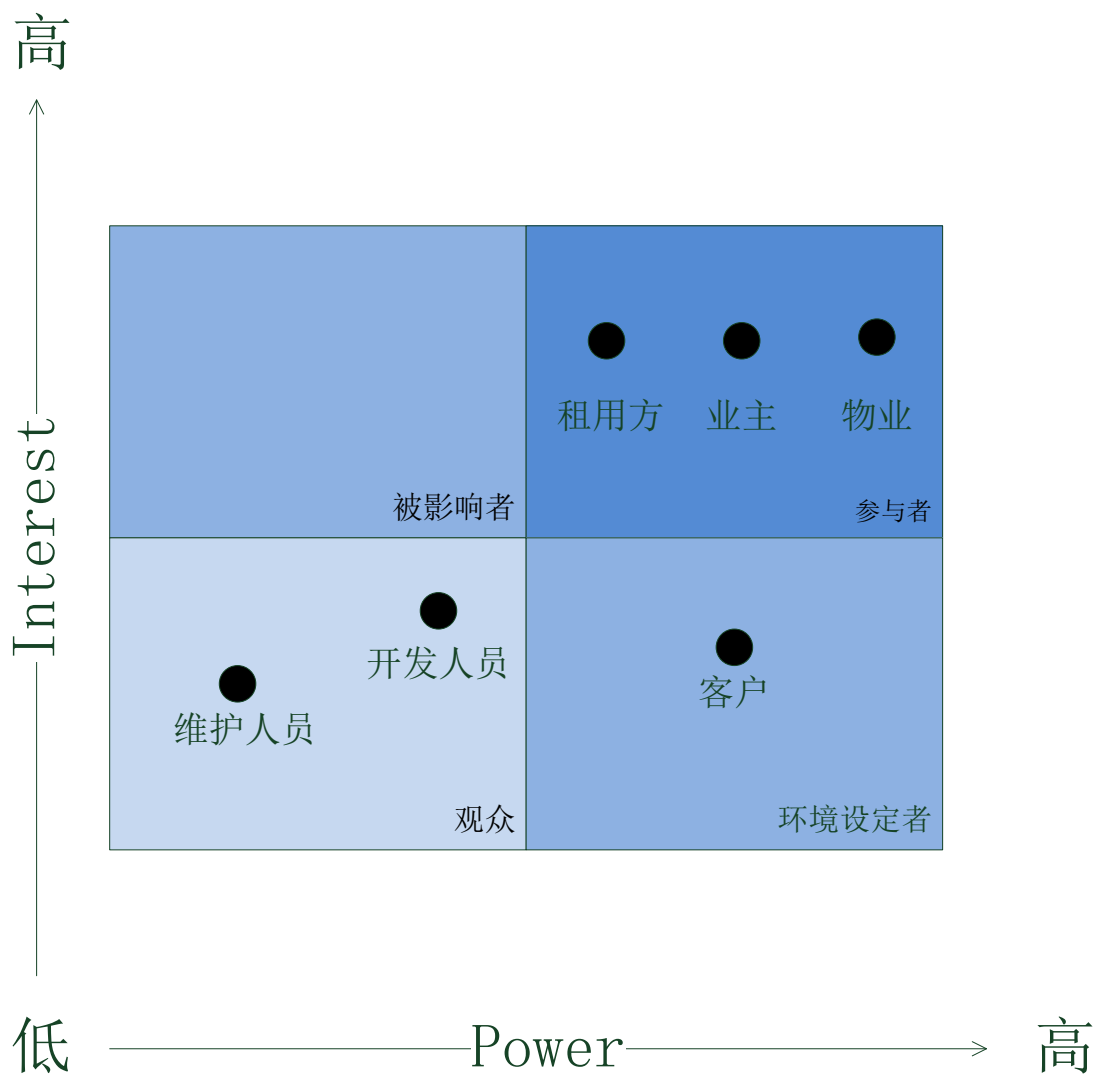


图 4-1-1“泊车宝”的 Power/Interest 分布图

4.2 共赢分析

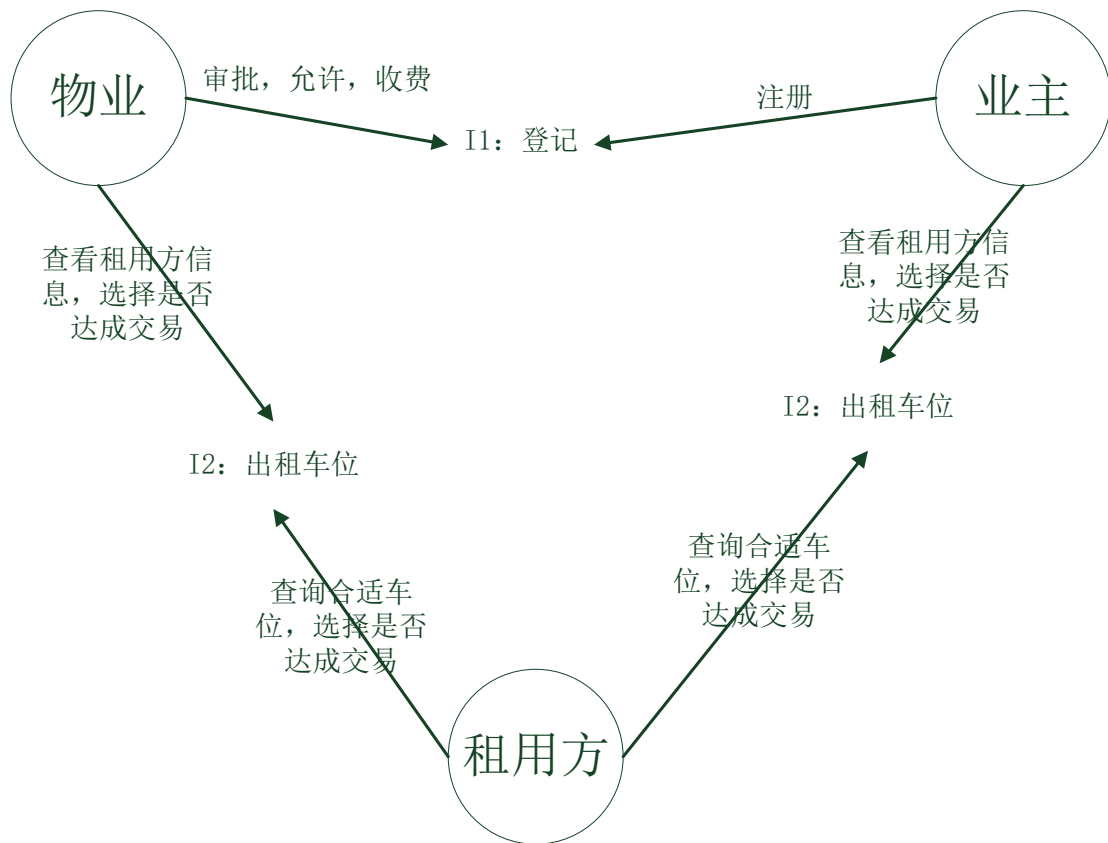


图 4-2-1“泊车宝”的 StakeHolder/Issue 关系图

从图中可看出，各类涉众间不存在强烈的冲突关系。物业和业主的期望都是出租车位，但是两者之间存在一定的竞争关系，但是各方都是满足需求的关键涉众，从最终目的满足需求一点看三者是协作关系，缺一不可。