**Câu 1:**

Nghiên cứu cơ sở:

Đọc và điều tra các tài liệu hoặc giấy tờ liên quan đến hệ thống thuê hộ gia đình hiện đã tồn tại.

Sử dụng các hệ thống này để biết chúng ta phải làm gì khi có một hệ thống mới, vấn đề nào chúng ta có thể cải thiện hoặc đưa ra các ý tưởng mới để tạo ra tính năng độc đáo.

Ngoài ra, hãy điều tra về luật và quy tắc để chúng tôi không gặp phải các vấn đề pháp lý.

Điều tra về nguồn vốn, mô hình kinh doanh, các công ty quan tâm đến vấn đề này. Và từ đó, chúng tôi có thể tìm kiếm cơ hội trong lĩnh vực này

• Thu thập dữ liệu, bảng câu hỏi:

Điều tra tìm kiếm thị trường phù hợp, sở hữu khách hàng, người sử dụng. Tìm kiếm xu hướng về những gì, khi nào và tại sao mọi người cần thuê ai đó làm việc nhà (những người không có thời gian trông con, những người làm việc cả ngày)

Từ dữ liệu thu thập được, lập danh sách các câu hỏi để tìm các bên liên quan tiềm năng

• Lưới báo cáo, các loại thẻ để thu nhận khái niệm

Yêu cầu các bên liên quan phân vùng một bộ thẻ. Tạo danh sách các chủ đề nội dung của bạn. Chủ đề có thể là các cụm từ hoặc từ, rất cụ thể hoặc chung chung hơn (tuyển dụng, dịch vụ, hỗ trợ, tài khoản, độ tuổi của người dùng chính….)

Yêu cầu các bên liên quan mô tả đặc điểm của khái niệm mục tiêu thông qua các thuộc tính và phạm vi giá trị

• Kịch bản, bảng phân cảnh để khám phá thế giới có vấn đề

Tìm những hệ thống hiện nay đang cung cấp, chức năng của chúng, những gì chúng tôi có thể cải thiện và những gì chúng tôi có thể có trong hệ thống của mình

Ví dụ: Người dùng khi tuyển dụng phải liên hệ với người mà họ thuê hoặc họ có thể đặt hàng và hệ thống sẽ làm mọi thứ.

• Nguyên mẫu, mô phỏng để có phản hồi sớm

Tạo mẫu thử về chức năng đặt hàng, những thông tin cần thiết giúp người dùng dễ dàng đặt hàng.

• Tái sử dụng kiến thức: miền độc lập, miền cụ thể

Sử dụng lại tính năng tốt của hệ thống khác, thích ứng với hệ thống của chúng tôi (như cơ sở dữ liệu, mạng….)

**Câu 2:**

Mục tiêu của kỹ thuật phỏng vấn: Để biết được những thông tin quan trọng liên quan đến dự án, từ những góc nhìn khác nhau của nhiều người ảnh hưởng đến dự án. Từ đó những nhà phát triển của dự án sẽ có cái nhìn tổng quát, cụ thể hơn về những gì mình đang và sẽ làm. Khi biết rõ được những thông tin trên thì tỷ lệ thành công của dự án sẽ trở nên cao hơn và giảm thiểu được chi phí khi phát triển dự án.

Phỏng vấn chúng ta cần thu thập những thông tin:

1. Từ người sử dụng: Thông tin về người sử dụng dịch vụ muốn có (từ cả 2 bên, bên bán dịch vụ và bên thuê dịch vụ)

2. Từ chủ dự án: Các thông tin liên quan đến nội hàm của dự án (thời gian tối đa để hoàn thành, chi phí tối đa có thể chi trả cho dự án...)

3. Từ người quản lý: Kiến trúc của dự án như thế nào? (Có bao nhiêu người có thể cùng sử dụng cùng 1 lúc)

4. Từ người sử dụng: Khách hàng có muốn trải nghiệm thêm tính năng gì mới mẻ từ dự án không.?

5. Từ những người sử dụng dịch vụ ở một nền tảng khác:

Các câu hỏi tương ứng:

1. Khách hàng mong muốn được trải nghiệm dịch vụ như thế nào (về giao diện, tính năng, trình tự sử dụng các tính năng,..)

2. Thời gian tối đa để hoàn thành dự án là bao lâu? Chi phí tối đa chủ dự án có thể chi trả cho dự án là bao lâu?

3. Trong thời gian trọng điểm, có tối đa bao nhiêu người cùng lúc có thể sự dụng được dịch vụ.?

4. Bạn có muốn trải nghiệm những thính năng gì mới mẻ trong khi sử dụng dịch vụ không?

5. Bạn thấy những nền tảng khác có những điểm gì hạn chế cần cải thiện? Bạn gặp khó khăn gì khi sử dụng những nền tảng đó.?

**Câu 3:**

**Question 1:**

**Question 2:**