

VLOG 视频博客平台

需求获取计划书

第 27 组

161250030 弓宇德

161250057 李琛

161250094 聂文韬

161120019 丁鹏

目录

1. 获取项目的前景与范围.....	3
2. 涉众分析与硬数据采样.....	3
2.1 涉众描述	3
2.2 涉众评估	3
2.3 涉众选择	3
2.4 硬数据采样.....	3
3. 获取需求.....	4
3.1 选择获取方法	4
3.2 方法选取原因	4
3.3 获取执行	4
3.3.1 获取安排	4
3.3.2 第一次获取	5
3.3.2.1 获取准备.....	5
3.3.2.2 获取过程.....	5
3.3.3 第二次获取	5
3.3.3.1 获取准备.....	5
3.3.3.2 获取过程.....	5

1. 获取项目的前景与范围

在需求启动阶段完成后，小组成员与客户先后进行了两次面谈。第一次面谈小组成员对不够理解的方面进行了了解，同时对整个项目的大致框架有了更深入的认识，第二次面谈则将一些比较模糊的问题明确地探讨，商定了业务目标，并针对业务目标选定了解决方案。此前的需求启动阶段已经完成了前景与范围文档的编写，在此不做赘述。

2. 涉众分析与硬数据采样

2.1 涉众描述

在需求启动阶段已经对涉众进行了初步了解与分析。而在这一阶段，为了更好地与客户进行面谈，小组内部成员进行了更多的准备工作，对系统复杂程度以及系统与涉众的关系进行分析，明确涉众分析的主要任务，对涉众的个人特征，工作特征，级别，目标等选项进行了分析，并在之后的面谈中及时修正。

2.2 涉众评估

在面谈中得到修正后完备的涉众描述后，进行涉众评估，包括优先级评估，风险评估，共赢分析，并向客户提出希望客户方能提供一些硬数据，便于进行硬数据采样。

2.3 涉众选择

由于实验条件，只能向客户方搜集资料，所以由对方组扮演客户及用户。由于人数较少，代表采样不予考虑。

2.4 硬数据采样

由于实验条件，加之对方希望开发的系统是视频 VLOG 系统，因为是模拟，再加上项目极少涉及表单/报表等硬数据，所以我们假设对方组可以提供一些必要的业务文档资料。

3. 获取需求

3.1 选择获取方法

本次需求获取采取的是面谈和文档分析的方法。

3.2 方法选取原因

由于本次实验只是模拟, 只有对方小组提供的文档以供参考, 不足以进行需求获取, 加之面谈是实践中运用最为广泛的需求获取方法, 通过面谈可以获得各种有用的需求相关信息。结合文档分析的方法, 即从对方提供的问题描述中挖掘有用的需求, 用于完善我们对系统的充分理解与认识, 而且我们可以根据客户的反应对需求进行确认和不断改进, 这是一种有效的需求获取方法。

3.3 获取执行

通过需求启动阶段的面谈, 我们基本明确了客户期望的业务流程以及业务流程中的一些子任务, 但对于子任务完成过程和过程中出现的细小交互行为, 我们还未分析和确认, 因此, 基于场景的方法, 我们打算有层次地进行需求获取, 与客户进行多次面谈, 并结合文档分析, 直至获取完整明确的用户需求。

3.3.1 获取安排

系统特性 ID	特性描述	疑问点	面谈情况
FE-1	提供上传 VLOG 服务	上传流程不够清晰	第一次面谈。
FE-2	提供播放 VLOG 服务	具体的交互行为不够清晰	第一次面谈。
FE-3	提供对 VLOG 视频的评论、点赞服务	需求不清晰, 对有关评论、点赞的具体交互行为描述不够明确	第一次面谈。
FE-4	提供 VLOG 收藏服务	需求明确, 但不确定是否可以准确地归纳出解决方案	第一次面谈。
FE-5	根据热度和标签为用户推荐 VLOG	对推荐算法了解不足; 对推荐方式及推荐流程的描述不够清晰	第二次面谈。
FE-6	关注用户和关注者上新视频时的提醒	需求明确, 但不确定提醒流程的交互行为。	第二次面谈。

FE-7	提供 VLOG 和用户搜索功能	对搜索的交互行为不明确。	第二次面谈。
FE-8	提供私信用户功能	需求不够明确，对私信的相关交互行为和流程的了解不够明确。	第二次面谈。
FE-9	系统通过 Internet 访问，也可以在移动终端上进行浏览	需求明确，但不确定是否可以准确地归纳出解决方案。	第一次面谈。
FE-10	可以播放广告	广告的播放流程以及交互方式均不明确。	第二次面谈。

3.3.2 第一次获取

3.3.2.1 获取准备

小组成员在线上对需求启动阶段的文档进行了分析，明确了涉及到的业务过程和业务过程中包含的子任务。

3.3.2.2 获取过程

获取方法：面谈。

期望：了解和明确每个业务所包含的几个小人物的完成过程。

3.3.3 第二次获取

3.3.3.1 获取准备

小组成员在线上对第一次面谈的结果进行分析总结，依据面谈的记录和文档对需求点进行了明确划分。

3.3.3.2 获取过程

获取方法：面谈。

期望：了解和明确每个需求点中所有场景的业务流程。

4. 记录结果

由于设备有限，我们选择笔录和电子记录的方法。

每次获取结束时要和用户方进行记录内容的确认，避免错误和遗漏。

对于记录结果要进行保存，以便在小组例会时可以根据记录内容进行分析讨论。