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**](#_Toc528132331)

[**2. 涉众分析与硬数据采样 3**](#_Toc528132332)

[**2.1涉众描述 3**](#_Toc528132333)

[**2.2涉众评估 3**](#_Toc528132334)

[**2.3涉众选择 3**](#_Toc528132335)

[**2.4硬数据采样 3**](#_Toc528132336)

[**3. 获取需求 4**](#_Toc528132337)

[**3.1选择获取方法 4**](#_Toc528132338)

[**3.2方法选取原因 4**](#_Toc528132339)

[**3.3获取执行 4**](#_Toc528132340)

[**3.3.1获取安排 4**](#_Toc528132341)

[**3.3.2第一次获取 5**](#_Toc528132342)

[**3.3.2.1获取准备 5**](#_Toc528132343)

[**3.3.2.2获取过程 5**](#_Toc528132344)

[**3.3.3第二次获取 5**](#_Toc528132345)

[**3.3.3.1获取准备 5**](#_Toc528132346)

[**3.3.3.2获取过程 5**](#_Toc528132347)

# 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。

# 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。

# 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，通过面谈可以获取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，我们还未能分析和确认，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。

# 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和讨论。