

需求获取安排计划书

需求开发组：131250076 张 笛

131250139 郭慧玲

131250148 韦祖策

131250150 常 晨

更新历史：

日期	版本	修订人	修订内容
2015/10/29	1.0	郭慧玲	初始版本

目 录

1. 获取项目的前景和范围-----	4
2. 涉众分析和硬数据采样-----	4
2.1. 涉众描述和评估-----	4
2.2 涉众选择-----	4
2.3. 硬数据采样-----	5
3. 选择获取方法-----	5
3.1 选取方法-----	5
3.2 选取原因-----	5
4. 执行获取-----	6
4.1 获取安排-----	6
4.2 第一次获取-----	7
4.2.1 获取准备-----	7
4.2.2 获取过程-----	7
4.3 第二次获取-----	8
4.3.1 获取准备-----	8
4.3.2 获取过程-----	8
4.4 第三次获取-----	8
4.4.1 获取准备-----	8
4.4.2 获取过程-----	8
5. 记录结果-----	8

1. 获取项目的前景和范围

这一任务在项目的上一阶段——需求启动阶段已经完成。小组成员与客户方进行了一次面谈和四次线上访谈。第一次面谈初步了解了客户方对项目的定位和一些方向性问题；在随后的线上访谈中，双方进一步明确了第一次面谈后所产生的一系列模糊的问题，并且明确了项目目标和预算，并且针对业务目标初步选定了解决方案。需求启动阶段完成了项目前景与范围文档的编写，其中包括了业务需求、项目风险、项目范围和项目环境四个方面。并且完成了目标描述列表和初步的目标活动模型预览图和活动图。

2. 涉众分析和硬数据采样

2.1. 涉众描述和评估

此项目在涉众上较为明确，因此在上一个阶段中对涉众已经有了较为明确的认识，但我们仍然计划在第二次面谈中细化上一次所确定的涉众，以获得更为详细的资料。面谈之前对涉众的疑点主要集中在涉众的范围上，即该 APP 的涉众范围很小，并且主要集中学生这一类群体中，具有非常明确的目标性，但是其他涉众也具有其不可忽略的影响，这样的涉众分布就直接影响到功能点的设置。在面谈前，绘制一张涉众表格，表格属性包括个人特征、工作特征、输赢条件、受影响程度、关注点、重要性以及影响力等方面。在面谈获取更为准确的数据后进行涉众评估，包括优先级评估，风险评估和共赢分享。

2.2 涉众选择

受限于实验条件和环境的限制，涉众选择主要将由客户方以及本组成员周围同学扮演，对于主要涉众我们将对身边的同学以及宿管阿姨采取代表取样，对于学校周围的小电商学校领导我们将通过网上一些其他资料来代替涉众源。

2.3. 硬数据采样

待开发系统主要为校园电器交换平台，主要数据来源为涉众的调查，在此次实验中主要由客户方和开发组成员身边同学扮演用户。因此我们将采取跟踪调查和访谈的形式来获取硬数据。

3.选择获取方法

3.1 选取方法

本次需求获取主要选择的方法为面谈，原型和文档分析的方法，在面谈中会运用原型方法，进行场景描述和原型展示，原型制作将分为手绘和原型工具两种途径。

3.2 选取原因

客户方在实验中的角色虽然不能完全替代该 APP 在实际使用过程中的用户，但在硬数据采集上受限于时间和精力问题，不能获取到详细且全面的数据，同时我们认为用户对 APP 需求的提出本身在一定程度上是基于自身情况和愿望的，因此我们选择面谈作为本次需求获取的主要形式，通过面谈来进一步了解客户对于该产品的愿景和需要，并从中挖掘提炼出对产品有益的需求。由于问题本身具有一些抽象性，且客户方在表达上不能完成阐述该产品的全部，因此对于需求中不明确的地方将用原型的获取放啊，用户将在一定的情景中使用原型制作软件所制作的 APP 原型来了解我方是否完全理解了客户方所提出的要求和愿景，以及是否有遗漏的功能或作用。同时，在提高论界面和交互模式时这将极大提高双方的交流效率，同时作为需求获取方也可以以此来与客户进行更好的互动，并不断获得反馈来细化和改进所获取的需求。

4. 执行获取

通过上一阶段的面谈，我们已经明确了客户的问题以及对每个问题所期待的解决方案，但对于用户提出的解决方案的可行性，以及未提出解决方案的问题的解决方法，我们还未进行分析和确认。基于场景的方法，我们打算有层次地进行需求的获取，分三次和客户进行交流，结合文档分析、面谈和原型，最终获得明确的用户需求。

4.1 获取安排

我们将《前景和范围文档》中的主要特性逐步展开，将每一个抽象的用例具体化，从业务的整个流程到各个小任务的完成过程，再深化到每个动作的交互情况，按层次地明确用户的需求。

系统特性 ID	特征描述	是否清晰	面谈情况	原型使用情况
FE-1	通过电器分享来 拓宽交际圈	需求较为明确，但对于 该软件主要目的定向 不明确	第一次面谈	实验式
FE-2	买卖双方通过平 台交流	需求明确，但对于交流 方式还需要进行讨论 和研究	第一次面谈 第二次面谈 第三次面谈	演化式
FE-3	电器交换时间地 点的约定和通知	需求明确	第一次面谈 第二次面谈	演化式

校园电器处理 APP

FE-4	电器交换范围限定在指定高校指定校区内部	需求明确,但对于校区内部交换范围还需要进一步明确	第二次面谈 第三次面谈	探索式
FE-5	到期电器的归还	需求明确	第一次面谈	演化式
FE-6	电器分享的交易双方评价	需求明确,但对于评价方式和内容还需要进行讨论和研究	第二次面谈 第三次面谈	演化式
FE-7	浏览电器的基本信息	需求明确	第二次面谈	演化式
FE-8	增加、修改、删除、浏览上架的闲置电器	需求明确	第一次面谈	探索式
FE-9	为用户进行个性化推送	需求明确,但对于推送的形式和内容还需要进行讨论和研究	第二次面谈 第三次面谈	实验式

4.2 第一次获取

4.2.1 获取准备

小组会议：分析上一阶段的《项目前景和范围文档》，明确业务需求和每个业务我们所确定的解决方案。

4.2.2 获取过程

获取方法：群体面谈；

获取目标：了解各个涉众关于信息分类的设想及依据，并给出已有软件的参考案例。

4.3 第二次获取

4.3.1 获取准备

小组会议和分工：根据上一次面谈的结果进行讨论分析，同时制定一个个性化定制的业务流程，利用书面描绘或者界面原型展示的方法将我们所确定的分类方式以及呈现方式表现出来。

4.3.2 获取过程

获取方法：群体面谈+原型确认；

获取目标：让用户发进行原型确认，对错误或不完善的需求提出反馈，以便进行原型修正，逐步接近正确的和完善的需求。

4.4 第三次获取

4.4.1 获取准备

小组会议：对上一次面谈的结果和修正后的原型进行分析，并确定一些小任务的原型。

4.4.2 获取过程

获取方法：群体面谈+原型确认；

获取目标：让用户发进行原型确认，对错误或不完善的需求提出反馈，以便进行原型修正，逐步接近正确的和完善的需求。

5.记录结果

校园电器处理 APP

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；

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。