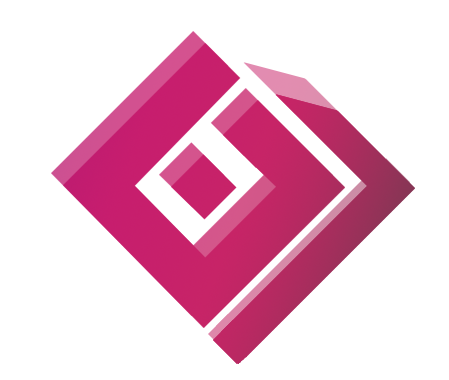
项目视图和范围文档

（Vision and scope document template）



1. 业务需求

本部分描述了你为什么要从事此事此项项目的开发，以及它将给开发

者和购买者带来的利益。

1.1 背景

本部份总结新产品的理论基础，并提供关于产品开发的历史背景或形

势的一般性描述。

1.2 业务机遇

描述现存的市场机遇或正在解决的业务问题。描述商品竞争的市场和

信息系统将运用的环境。包括对现存产品的一个简要的相对评价和解

决方案，并指出所建议的产品为什么具有吸引力和它们所带来的竞争

优势。认识到目前只能使用该产品才能解决的一些问题， 并描述产品

是怎样顺应市场趋势和战略目标的。

1.3 业务目标

用一个定量的可测量的合理方法总结产品所带来的重要商业利润。 关

于给客户带来的价值在本模板 1.5 项目视图和范围文档中阐述，这里

仅把重点放在给业务的价值上。这些目标与收入预算或节省开支有关，

并影响到投资分析和最后产品的交付日期。如果这些信息在其他地方

已叙述，就请参考有关文档，在此就不再重复了。

1.4 客户或市场需求

描述一些典型客户的需求，包括不满足现有市场上的产品或信息系统的需求。提出客户目前所遇到的问题在新产品中将可能（或不可能）出现的阐述，提供客户怎样使用产品的例子。确定了产品所能运行软、硬件平台。定义了较高层次的关键接口或性能要求， 但避免设计或实现细节。把这些要求写在列表中，可以反过来跟踪调查特殊用户和功能需求。

1.5 提供给客户的价值

确定产品给客户带来的价值，并指明产品怎样满足客户的需求。可以用下列言辞表达产品带给客户的价值：

提高生产效率，减少返工。

节省开支。

业务过程的流水线化。

先前人工劳动的自动化。

符合相关标准和规则。

与目前的应用产品相比较，提高了可用性或减少了失效程度。

1.6 业务风险

总结开发（或不开发）该产品有关的主要业务风险，例如市场竞争、

时间问题、用户的接受能力、实现的问题或对业务可能带来的消极影

响。预测风险的严重性，指明你所能采取的减轻风险的措施。

1. 项目视图的解决方案

文档中的这一部分为系统建立了一个长远的项目视图，它将指明业务

目标。这以项目视图为在软件开发生存期中作为决策提供了相关环境

背景。这部分不应该包括详细的功能需求和项目计划信息。

2.1 项目视图陈述

编写一个总结长远目标和有关开发新产品目的的简要项目视图陈述。项目视图陈述将考虑权衡有不同需求客户的看法。它可能有点理想化，但必须以现有的或所期待的客户市场、企业框架、组织的战略方向和资源局限性为基础。“化学制品跟踪系统可使科学家查询到化学制品仓库或提供的化学制品容器。系统可随时了解公司中每一个化学制品容器所处的位置，容器中所剩余的药品溶剂，任何时候每个容器所处的位置和用法的历史记录。通过充分利用公司内部的可用化学制品，废弃极少量已使用或过期失效的化学制品，使用标准的化学制品的购买过程等将在化学制品上节省 25%开支。化学制品跟踪系统还能产生符合政府部门规定所要求的全部报表，包括化学制品的使用、储存和废弃等报表。”

2.2 主要特性

包括新产品将提供的主要特性和用户性能列表。强调的是区别以往产品和竞争产品的特性。可以从用户需求的功能需求中得到这些特性。

2.3 假设和依赖环境

在构思项目和编写项目视图和范围文档时，要记录所作出的任何假设。

通常一方所持的假设应与另一方不同。如果你把它们都记录下来，并

加以评价，就能对项目内部隐含的基本假设达成共识。比如， “化学

制品跟踪系统”的开发者假设：该系统可以代替现有的仓库存货系统，

并能与有关采购部门的应用相连接。把这些都记录下来以防止将来可

能的混淆和冲突。还有，记录项目所依赖的主要环境，比如：所使用

的特殊的技术。第三方供应商、开发伙伴或其他业务关系。

1. 范围和局限性

项目范围定义了所提出的解决方案的概念和实用领域，而局限性则指

出产品所不包括的某些性能。澄清范围和局限性这两个概念有助于建

立各风险承担者所企盼的目标。有时客户所要求的性能太奢华或者与

产品所指定的范围不一致。一般客户所提出的需求超出项目的范围时

就应当拒绝它，除非这些需求是很有益的。这时，可适当扩大项目范

围来适合这些需求。记录这些需求以及拒绝它们的原因，以备日后重

新遇到时，有记录可查。

3.1 首次发行的范围

总结首次发行的产品所具有的性能。描述了产品的质量特性，这些特

性使产品可以为不同的客户群体提供预期的成果。

3.2 随后发行的范围

如果你想象一个周期性的产品演变过程，就要指明哪一个主要特性的

开发将被延期，并期待随后版本发行的日期。

3.3 局限性和专用性

明确定义包括和不包括的特性和功能的界限是处理范围设定和客户

期望的一个途径。列出风险承担者们期望的而你却不打算把它包括到

产品中的特性和功能。

1. 业务环境

这部分总结了一些项目的业务问题，包括主要的客户分类概述和项目

的管理优先级。

4.1 客户概貌

客户概述明确了这一产品的不同类型客户的一些本质的特点， 以及目

标市场部门和在这些部门中的不同客户的特征。对于每一种客户类型，

概述要包括以下信息：

各种客户类型将从产品中获得的主要益处。

它们对产品所持的态度。

感兴趣的关键产品的特性。

哪一类型客户能成功使用。

必须适应任何客户的限制。

4.2 项目优先级

一个驱动——一个最高级别的目标。

一个约束——项目管理者必须操纵一个对象的限制因素。

一个自由度——项目管理者能权衡其他方面，进而在约束限制的范围

内完成目标的一个因素。

1. 产品成功的因素

明确产品的成功是如何定义和测量的，并指明对产品的成功有巨大影

响的几个因素。