

针对基于 web 校园交友平台

Web

项

目

需

求

文

档

组员：李冲 王学仁

杨海 周辉进

师可龙 杨祖洵

李恽璟

- **Web 需求特性**
- **Web 需求获取**
- **Web 需求表示**
- **Web 需求确认与验证**
- **Web 需求工具**
- **总结与展望**

1. Web 需求特性

针对基于 web 校园交友平台，针对用户（学生），运营商都需要良好的目标才能使网站一步步发展

针对基于 web 校园交友平台，需要科学的网站管理平台与人员

完善的网站反馈系统

优秀的服务器支持与软件维护

质量需求

优秀的交互度

完善的运营维护团队

优秀的软硬件支持

项目预算

初期资金不多，大约在几万元，随着项目的一步步发展与完善，会有一个阶段性的投资，但最终资金投入不超过五十万

技术限制

因为技术团队是成立初期，所以技术不够成熟，可以完成基本网络交友，后续实现还需要更多的时间

开发技术与发展需求

针对互联网网页技术，JAVA 编译技术

更完善的技术团队与线下运营团队

2. WEB 需求获取

WEB 应用应该用在解决任务上，不要过分追求用户界面，要的是解决实际问题的应用。

WEB 应用应该有需求的，关于需求有如下四点需要关注

需求准备

只是扫描(浏览)页面：不会过多地关注WEB应用的细节，不希望花费太多时间和精力去阅读那些他们。

不需要的内容：不做最佳选择：满意即可

不追根究底：只要 WEB 应用能正常使用即可

需求获取方法

通过以下方法来完成需求的获取

面谈：面谈包括四个步骤识别面谈的利益相关者、面谈准备、进行面谈、将面谈结果记录为文档。

用例建模：常采用 UML 用例图的形式描述，目的是理解用户如何对系统进行操作

头脑风暴：组织团队会议，利用团队的力量来产生思维碰撞

素描与故事板：绘制各用户界面的示意图，让用户对系统有更深的了解

问卷调查与问卷调查表

联合应用开发

原型化

需求获取原则

1. 目标用户

针对大学生群体，年龄层分布在 18-24 岁

2. 全面考虑各利益相关者的意见

大学生群体

主要投资：主要有会员申请预缴费，钻石会员升级服务等简单收费活动。其中，会员申请预缴费为必须项，钻石会员升级等服务收费由个人需求自行选择。用户所缴费用根据国内同类 web 应用的收费进行参考，均控制在大学生群体可以接受且乐于接受的价格范围内；

主要受益：以扩大交友圈为目的，无资金受益；

投资方

主要投资：网站建设，网站宣传及网站维护及升级，通过风险评估及网站运行预期情况进行估价，控制在投资方和运营商都可以接受的范围；

主要收益：网站运行后期的收益（如广告、线下活动等），根据运营情况，同运营商协商后按一定比例获得，预计 3-5 年回收成本

运营商

主要投资：提供技术、人力支持，除投资方外的所有资金链进行投资；进行合理招商；

主要受益：网站运行后期的收益（如广告，线下活动等），根

据运营情况，同运营商协商后按一定比例获得，预计 3-5 年回收成本

广告商

主要投资：对己方的广告宣传；运营商和广告商根据网站的知名度及用户群体的数量评估投放广告的受益情况进行一定比例的收费

主要收益：通过网站获取己方知名度，已达到提升商品交易数量、金额或关注度的目的

系统所处的环境

随着互联网的飞速发展，网络成为社会中很重要的一种交流交友方式。针对大学生来说上网交友更不是一件难事。但是大家普遍是利用腾讯 QQ，人人网等网络线上交友手段，只能在网上熟悉，线下仍然是陌生人。现阶段的大学生或者在自习室学习，或者在宿舍玩游戏，缺乏人与人之间的交流。针对以上原因，建立一个针对校园的交友平台有其可行性。

西安是个大学集中的地区，所以针对用户很多，不缺少需求用户，针对大学生年龄在 18-22 岁左右，他们是一个可以迅速传播信息的团体，如果从噱头入手，会吸引来一大批大学生，然后就会迅速扩散，完成一个信息的膨胀式推广。

针对西安这个教育基地来建立校园交友网站是明智的，首先西安高校大多都相距不远，驱车大约也就半个小时就能达到。伴随着网络的迅速发展，基本上可以完成线下活动的组织与实施。

调查内容

针对用户群体

- (1) 收费的可接受范围
- (2) 所需的功能模块
- (3) 网站界面风格
- (4) 网站颜色，美工
- (5) 可接受的网站维护时间
- (6) 网站的性能

市场调研

- 1. 获取类似网站的性能、运行情况及营销模式；
- 2. 调查该 web 应用的背景，以突出个人优势；

3. 需求表示

需求分析

背景可行性：随着互联网的飞速发展，网络成为社会中很重要的一种交流 交友方式，没有人不上网，很多人都在上网交友。针对大学生来说上网交友更不是一件难事。但是大家普遍是利用腾讯 QQ，人人网等网络线上交友手段，只能在网上熟悉，线下仍然是陌生人。现阶段的大学生或者在自习室学习，或者在宿舍玩游戏，缺乏人与人之间的交流。针对以上原因，建立一个针对校园的交友平台有其可行性。

地域可行性：西安是个大学集中的地区，所以针对用户很多，不缺少需求用户，针对大学生年龄在 18-22 岁左右，他们是一个可以迅速传播信息的团体，如果从噱头入手，会吸引来一大批大学生，然后就会迅速扩散，完成一个信息的膨胀式推广

经济可行性：对于经济上的因素，对于大学生来讲，通过会员申请预缴费，钻石会员升级服务等简单收费活动来说，对他们的经济也不是难事。只要是把网络做到足以吸引大学生来登录，就不用担心经济上的原因，毕竟几十元钱大学生还是付得起的。后期网站做足，也可以加入线下组织网友见面，网络二手市场交易等来聚拢更多人参加活动，并且吸纳资金，完成网站的转型。

4. 需求确认与验证

针对校园交友系统由以上得出来的需求来确认与验证, 验证的形式方法有如下:

需求确认与验证常用的形式

评审和走查

审计

需求跟踪矩阵 (RTM)

原型验证

模型验证

需求建模测试

5. Web 需求工具

CaliberRM

Borland 公司的一款基于 Web 的支持多人协作的需求定义和管理工具

RequisitePro

IBM 公司 Rational 产品线中的需求和用例管理工

DOORS

IBM 公司 Rational 产品线中的多平台的需求管理解决方案

TestTrack RM

Seapine 公司的一款需求管理产品

DevSpec

TechExcel 公司的一款需求定义与需求管理工具

6. 总结与展望

通过对项目的需求分析,可以进一步的完善项目在初始阶段的成型,通过需求来得到技术的支持以及对网站的策划与运营阶段的完善,可以在运营阶段进一步的简化其成本,需求分析很重要,关系到网站是不是可以执行维护与发展。

通过需求分析可以感受到本系统针对校园的前景还是相当好的,主要在于需求的确定性和可完成性,最终可以感知我们可以通过努力完善网站的服务与业务。