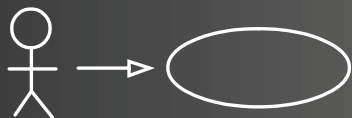


UML全程实作

愿景

Think



<http://www.umlchina.com>

核心 workflow

*愿景

*业务建模

选定愿景要改进的业务组织

业务用例图

现状业务序列图

改进业务序列图

*需求

系统用例图

书写用例文档

提升
销售

*分析

类图

序列图

状态图

*设计

建立数据层

精化业务层

精化表示层

降低
成本



需求工件

➤ 用例文档



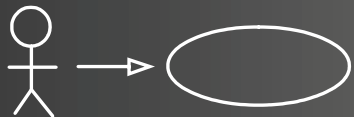
搞不定？

➤ 愿景+用例文档



搞不定？

➤ 愿景+业务用例图+业务序列图+用例图+用例文档



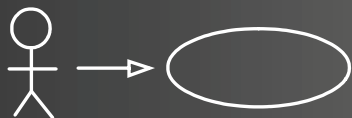
愿景（Vision）

谁被《财富》杂志评为“20世纪最伟大企业家”？

让每个家庭都拥有一辆汽车！



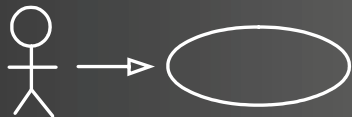
让每个桌面都有一台计算机！



愿景

如果仅允许一份文档、模型或工件
来支撑项目，
我会选择愿景文档。

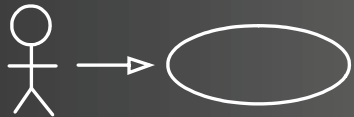
——*Philippe Kruchten*



愿景



在老大看来，购买（开发）这个系统的目的



愿景

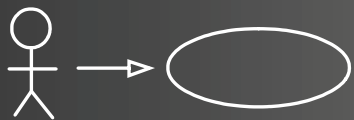
问程序员：你在做什么项目？

- 我在做一个Java项目
- 我在做一个数据仓库项目
- 我在做一个敏捷开发项目
- 我在做一个消息中间件项目



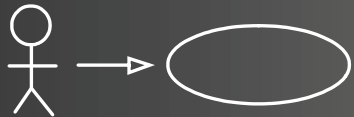
都不是从老大的
角度看问题

做到这一点并不容易

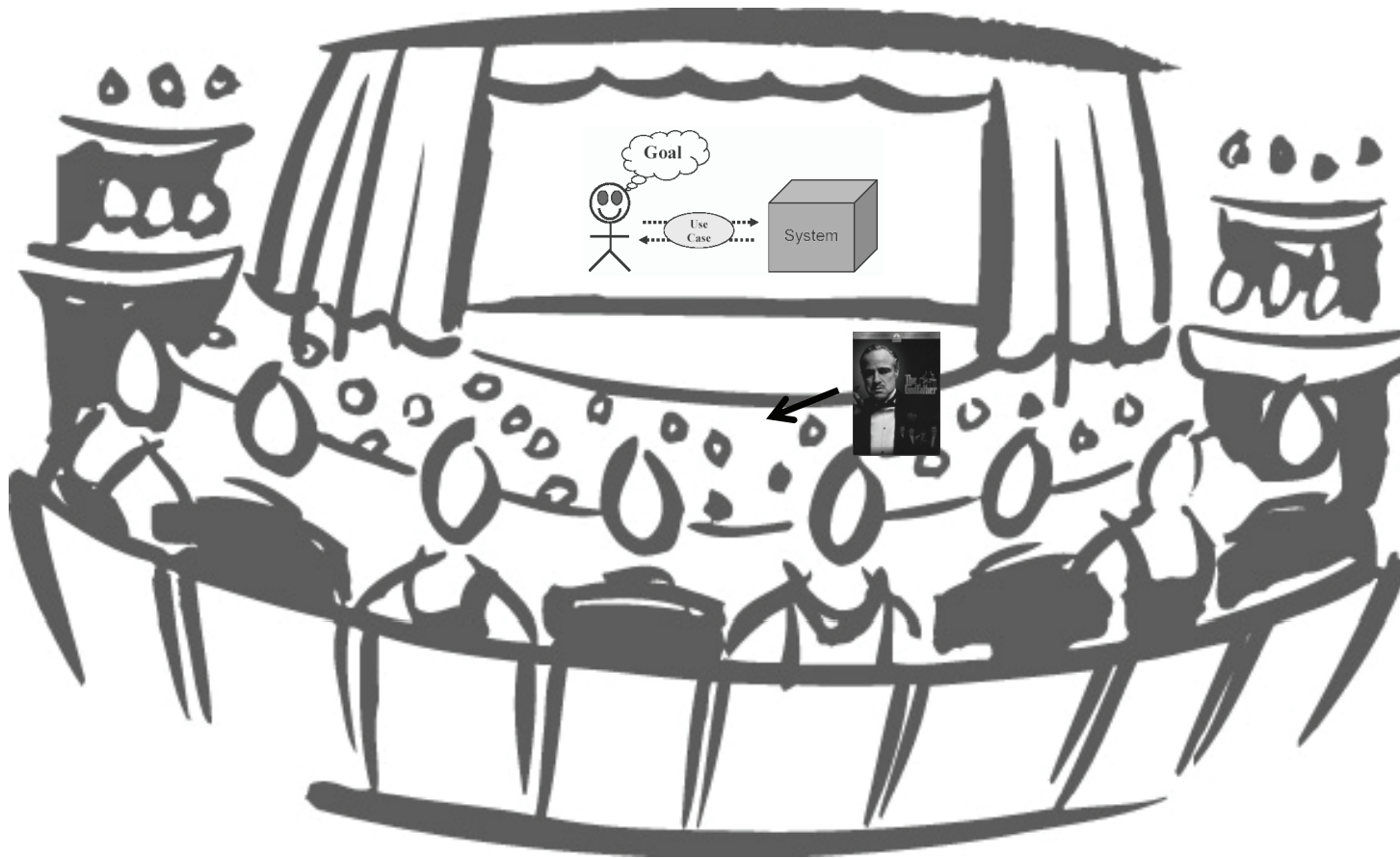


愿景

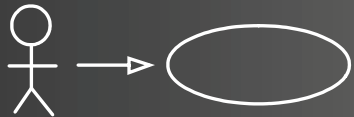
要点： 愿景必须来自老大



愿景



老大——最有权力的涉众——“客户”



愿景

准确定义客户
为他且只为他

往往涉及
公司战略



Rational. software



产品的老大——客户群的代表

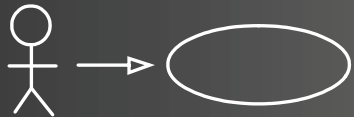


<http://www.umlchina.com>

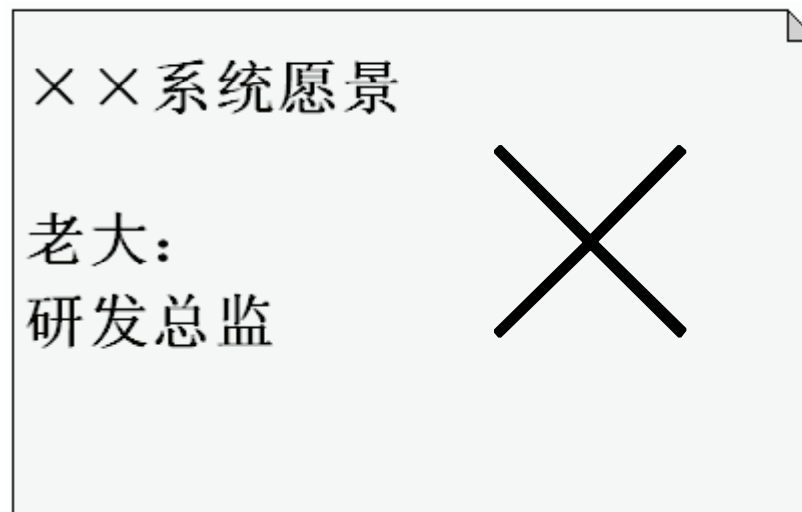
愿景



这个东西卖给谁？



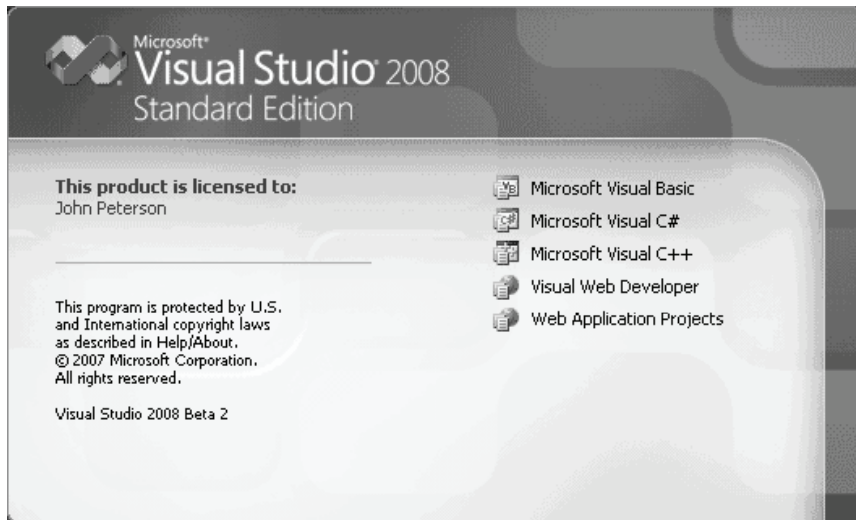
愿景



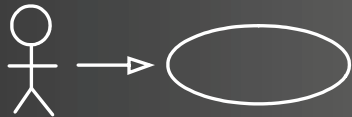
开发部负责人不是老大



愿景



什么样的系统，开发部负责人会是老大？



<http://www.umlchina.com>

愿景

所在省市:	北京市
公司名称:	██████████有限公司 全部招聘信息...
公司地址:	北京市朝阳区马██████████
联系人:	人力资源部
联系电话:	0
邮件网址:	██████████
招聘职位:	PHP开发工程师
招聘人数:	若干 人
月 薪:	面谈 元/月
工作方式:	全职

改善哪个组织的流程（价值）→老大



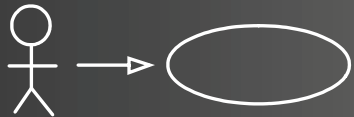
愿景

要点： 必须指出度量指标



愿景

是改善组织的指标，不是做某事



愿景

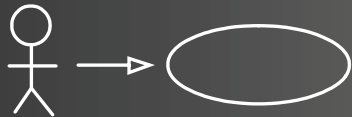


系统上马之后，老大怎
样才会高兴？

揣摩！

讲话
报告
接口人
本方老大
。 。 。

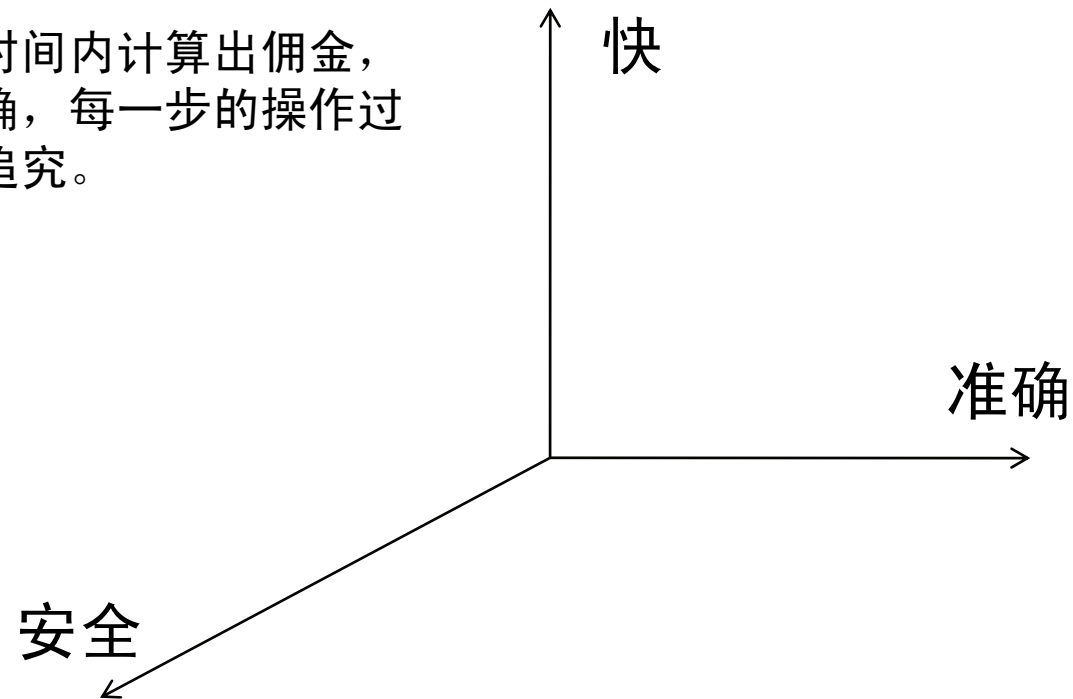
接触不到“老大”？



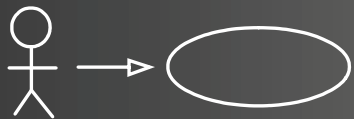
愿景

建立一个计算佣金系统：

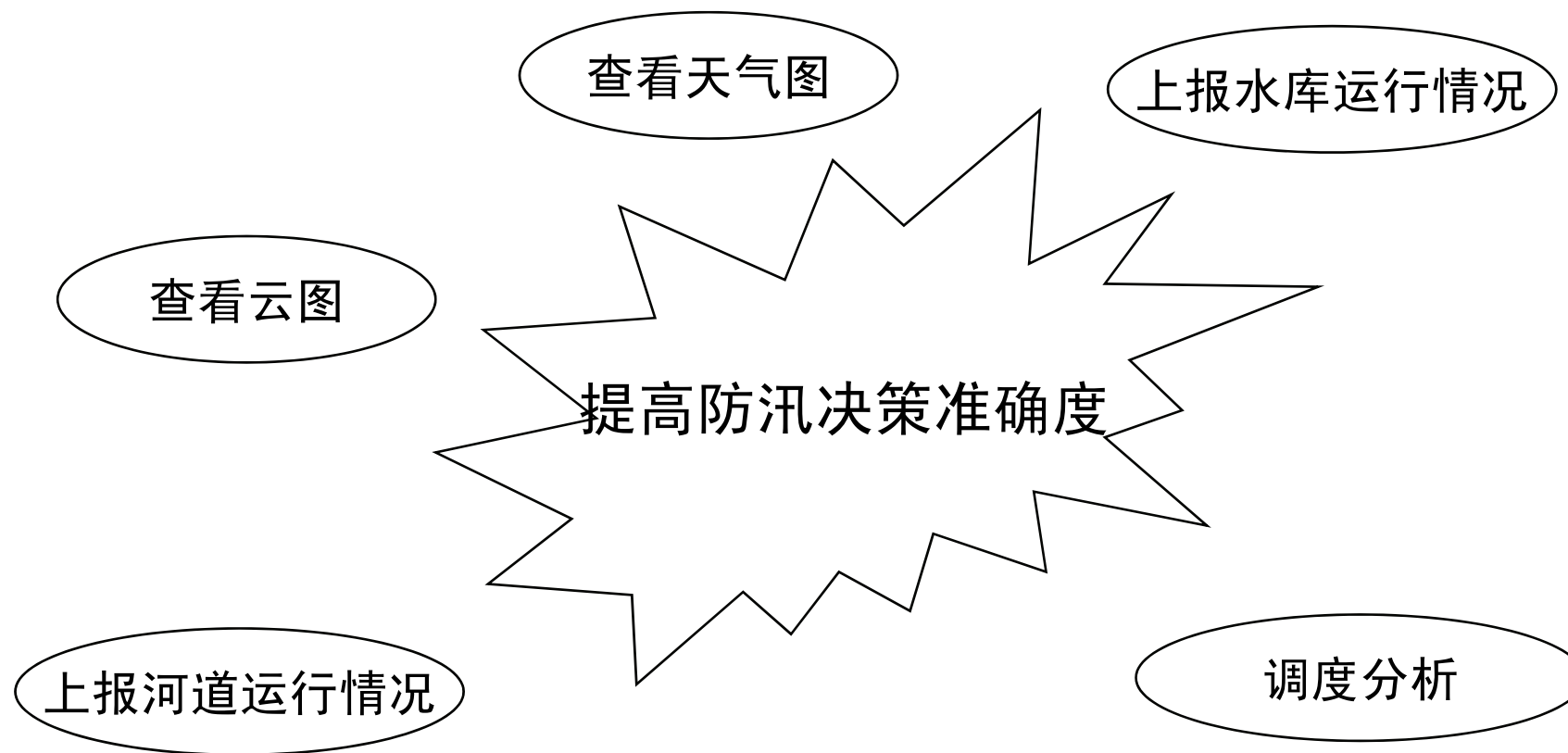
在尽可能短的时间内计算出佣金，
同时计算要准确，每一步的操作过程事后都可以追究。



不同维度度量指标之间的排序



愿景

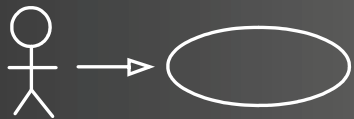
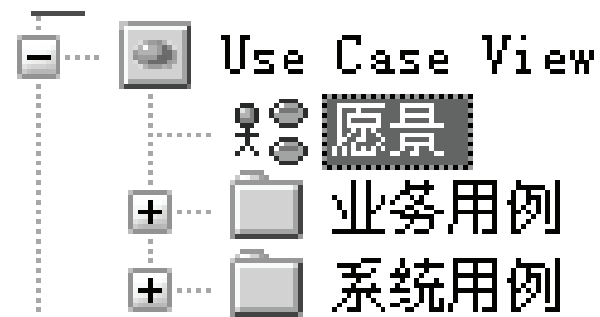


愿景 vs. 功能



愿景

——讨论与练习、项目实作



其他问题

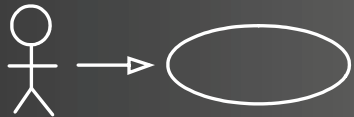
❖ 涉众

❖ 投入

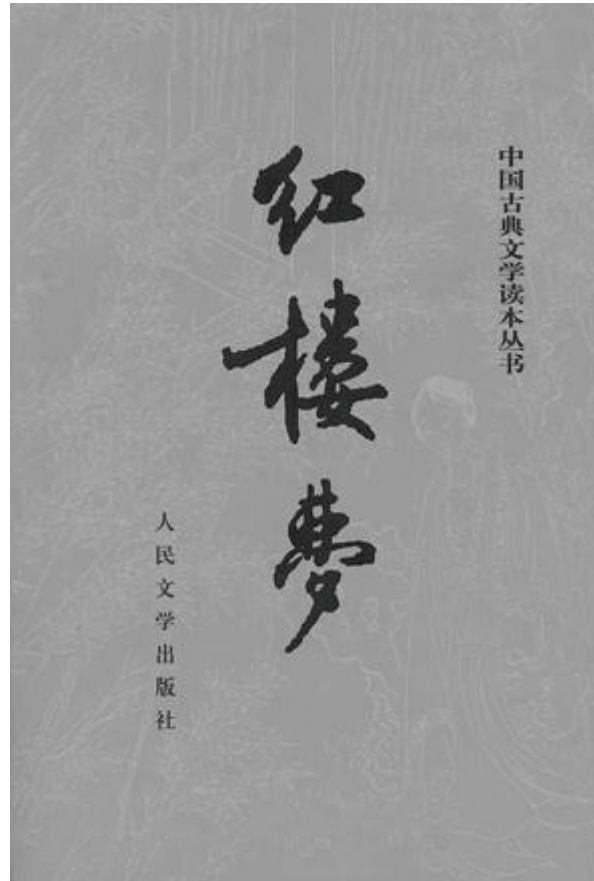
❖ 风险

❖ 可行？

❖ 名称



涉众



经学家看见《易》
道学家看见淫
才子看见缠绵
革命家看见排满
流言家看见宫闱秘事

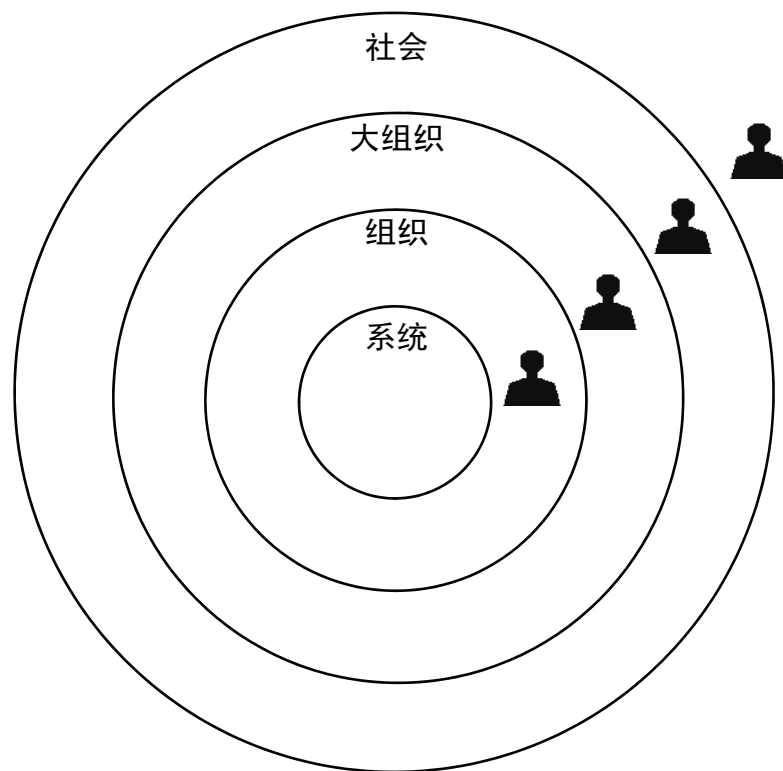
剧本只有一份，观众却是多种



<http://www.umlchina.com>

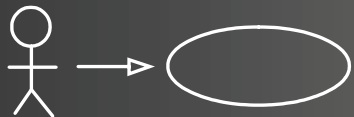
涉众

- ✦最终用户
- ✦客户
- ✦政府
- ✦法律
- ✦文化
- ✦开发人员
- ✦管理人员
- ✦竞争对手
- ✦...



- ✦获得权力
- ✦失去权力
- ✦获得金钱
- ✦失去金钱
- ✦...

谁关心这个系统？会涉及到他的什么利益？



涉众



经纪：希望能少花时间，多得佣金。（佣金增长/投入时间）达到最大值

卖房子

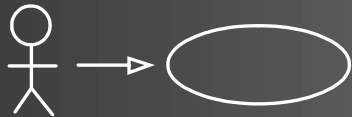
委托人：

担心价钱过高，没有人买；

担心价钱过低，自己吃亏。

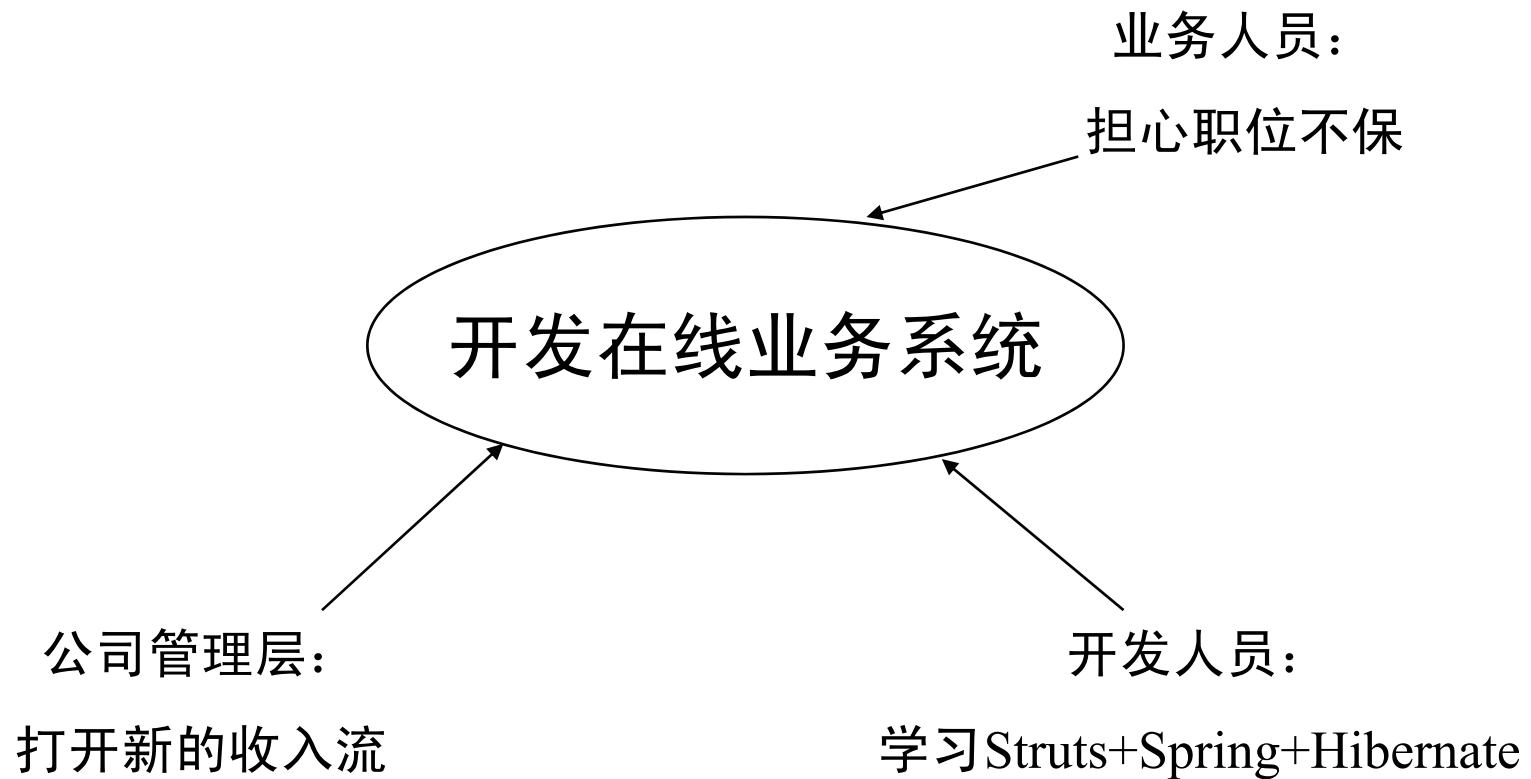
希望中介能根据掌握的信息卖出最优价格。

同一件事情，不同的利益视角

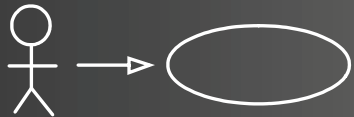


<http://www.umlchina.com>

涉众



同一件事情，不同的利益视角



涉众



(我希望要)
100万!

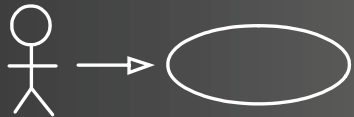


30万成交



(我希望只出)
5块!

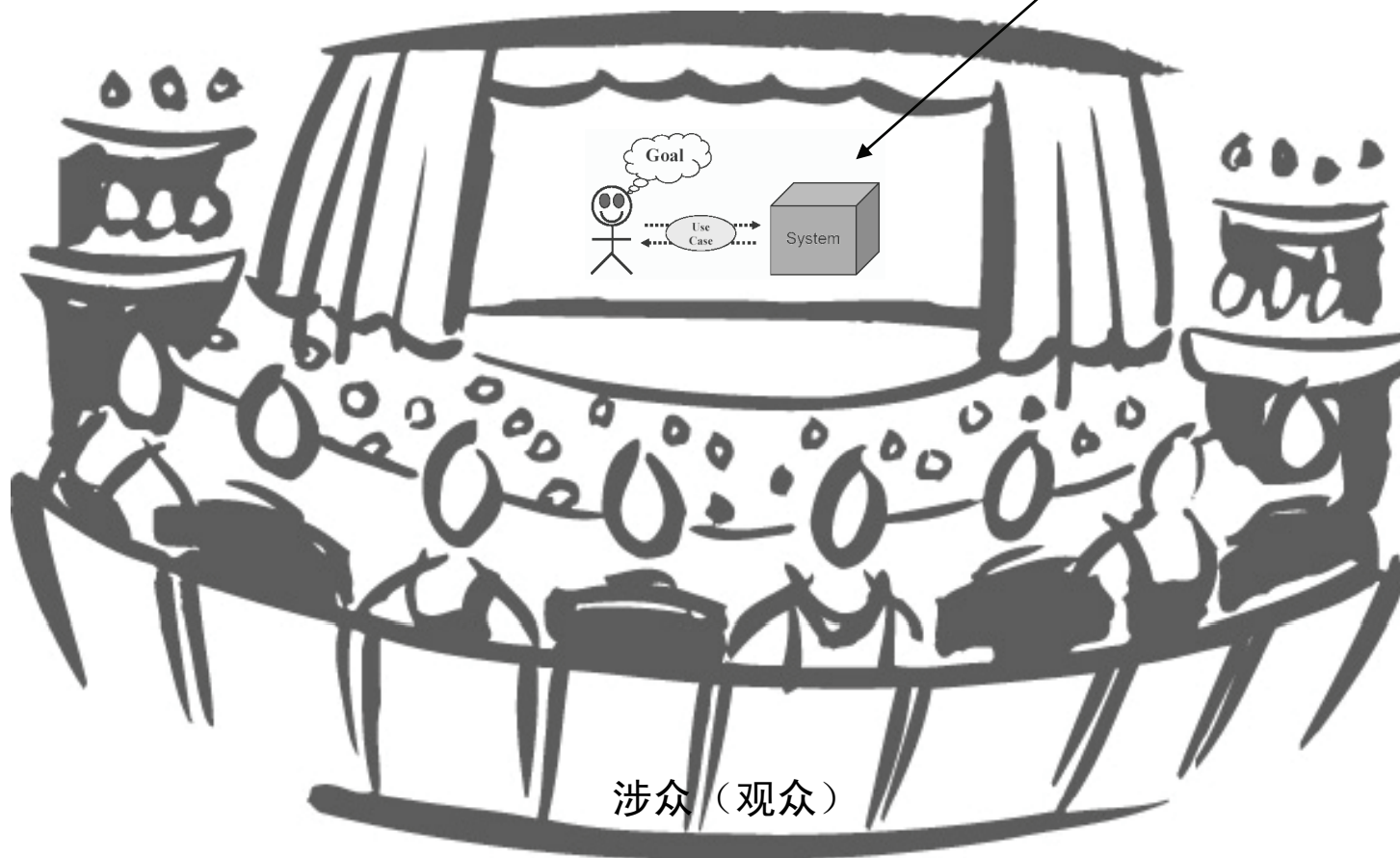
涉众利益和需求



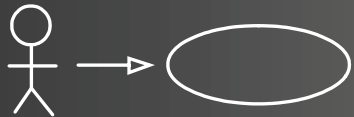
<http://www.umlchina.com>

涉众

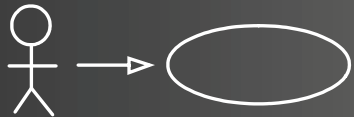
台上演什么戏？
由台下各种人角逐而定



探索系统的需求，就是探索涉众利益之间的最佳平衡点



涉众



涉众

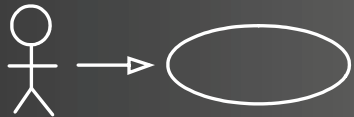
客户：最大的涉众（老大）

用户

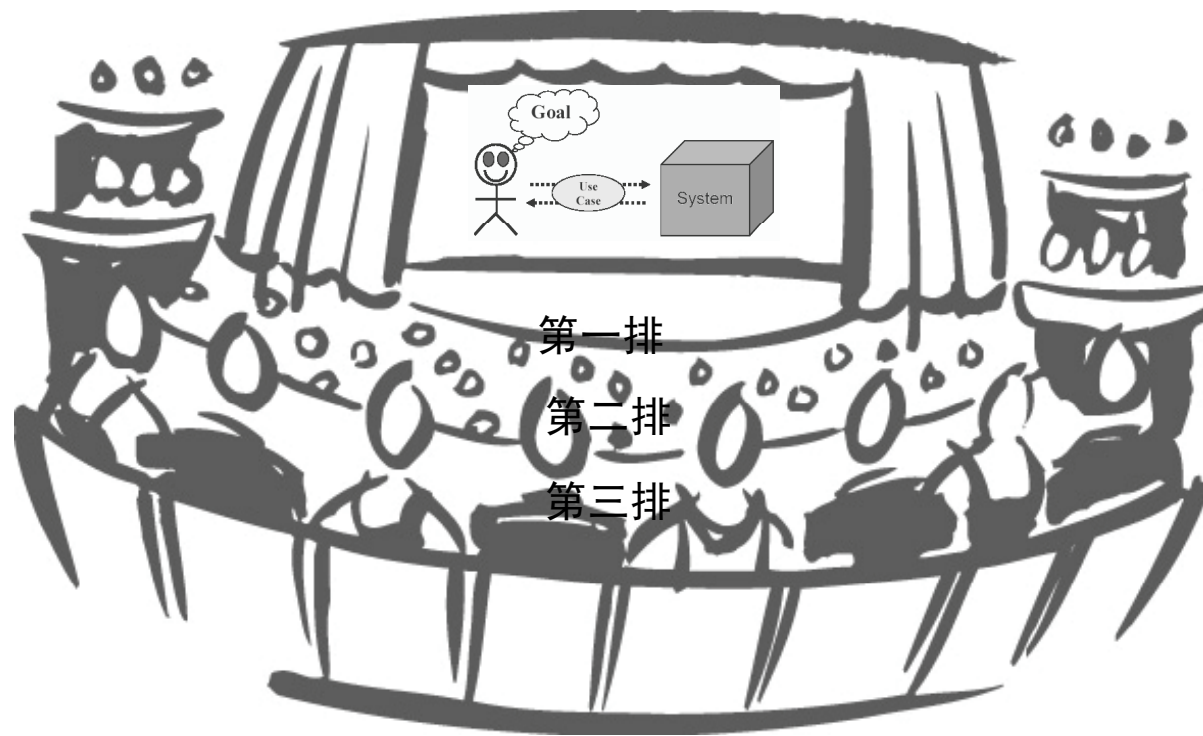
越是一线用户，往往排位相当低
没有用户的系统，也一样有涉众

用户需求？观念需要更新。

涉众 vs. 客户 vs. 用户

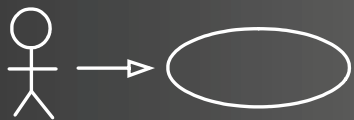


涉众



开发人员花在前排涉众身上的时间往往不够!

排序是否正确一直直接影响需求



涉众

用户——希望方便；担心
权益受损



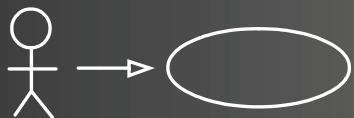
银行——希望安全；希望
节约运营成本



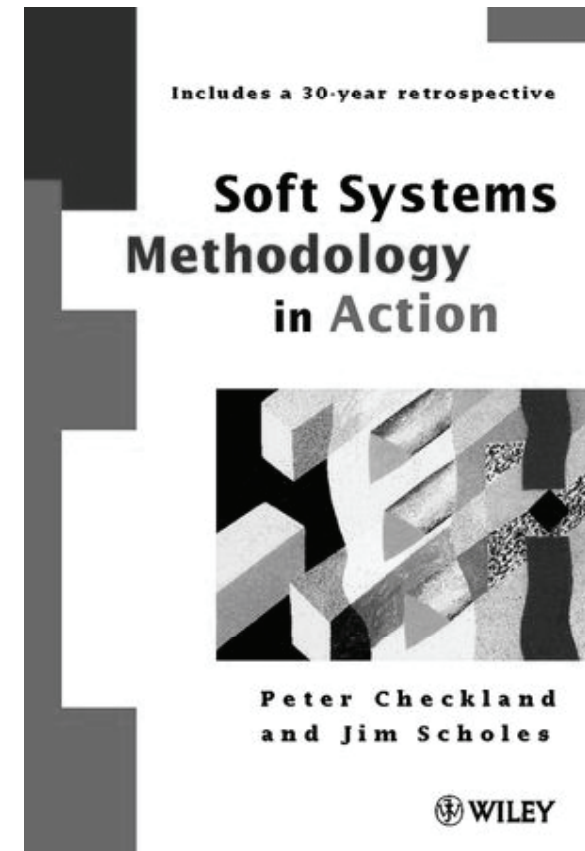
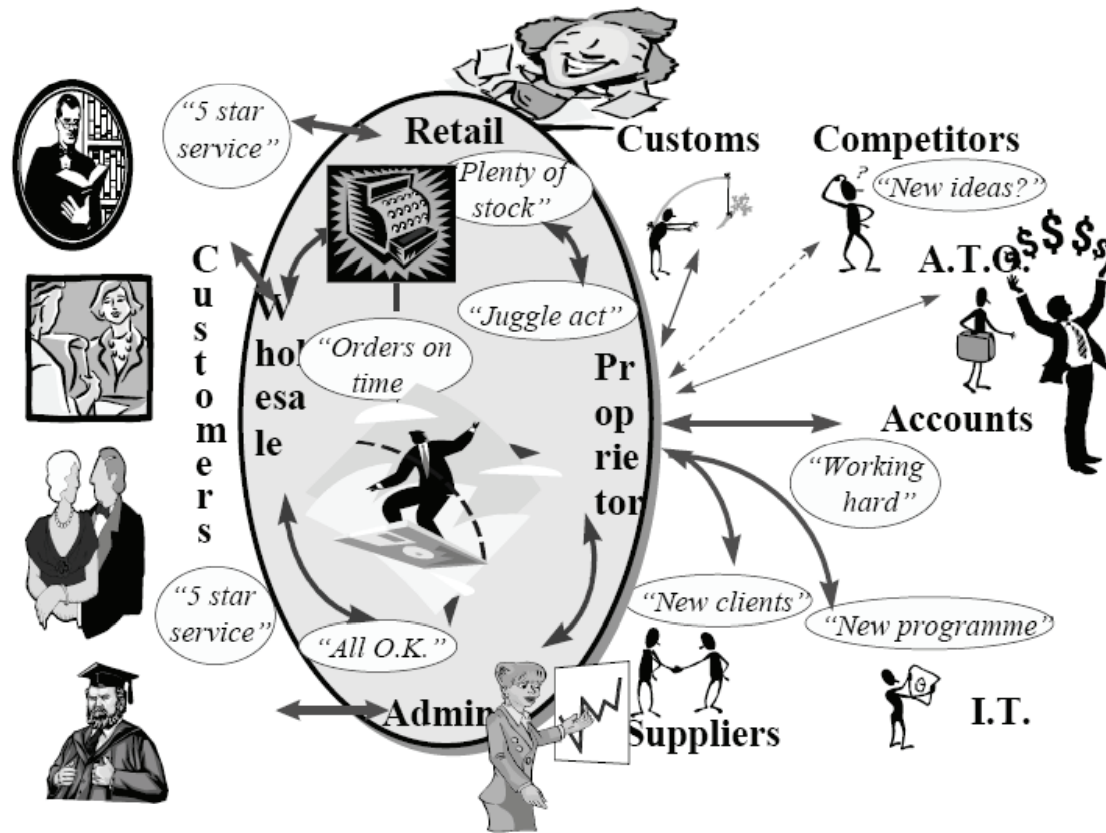
不变

易变

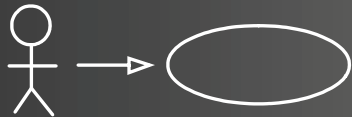
涉众利益是可以积累的财富



涉众



寻找涉众——Rich Picture

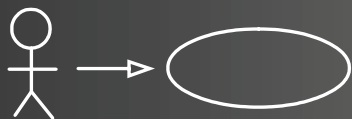


<http://www.umlchina.com>

投入



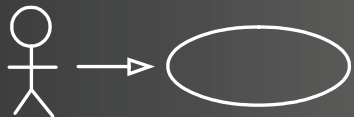
愿意花多少钱，允许多少时间



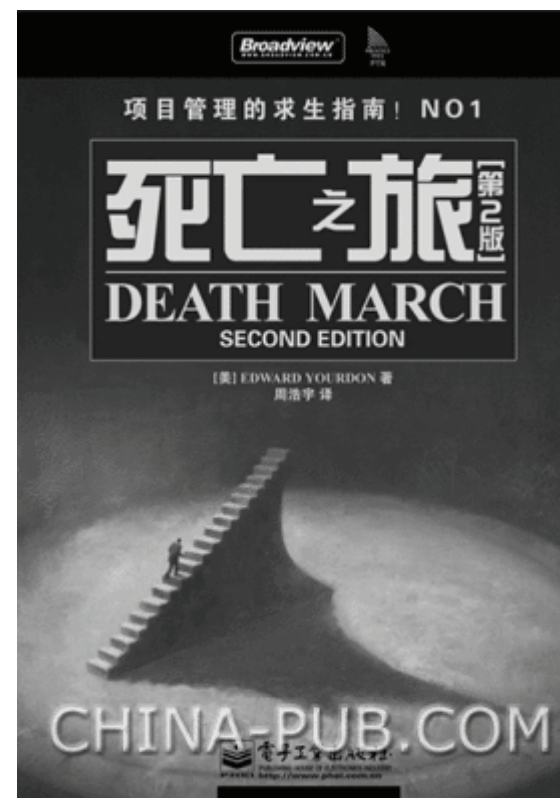
风险

- ✦ 客户参与少
- ✦ 没有度量方式
- ✦ 技术风险
- ✦ 重要人物反对
- ✦ 以前曾被取消过
- ✦ ...

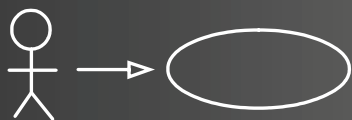
项目可能会面临哪些风险...排序



继续前进吗



很多项目根本就不应该进行



<http://www.umlchina.com>

起名

YAHOO!
Google ✓
amazon.com.

✦ 社保通

✦ 缴费易 ✕

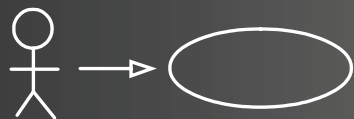
✦ ? 付宝

✦ ? 付通 ?

✦ ○ ○ ○



隐喻式命名最佳



<http://www.umlchina.com>