

**پردیس فنی مهندسی**

**گروه مهندسی کامپیوتر**

|  |
| --- |
| **تهيه كننده: ]نام و نام خانوادگی[** |

**نسخه 1.0**

**مشخصات تجاری**

پروژه ]نام پروژه[

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ردیف** | **اصلاحات** | **تاریخ** |
| **1** | **تهیه قالب مشخصات تجاری برای استفاده دانشجویان درس مهندسی نرم‌افزار** | **21/6/95** |
| **2** | **ایجاد نسخه‌ای جدید از مشخصات تجاری برای ثبت اهداف سیستم نرم‌افزاری** | **11/11/95** |

**فهرست مطالب**

[1 مقدمه 4](#_Toc473522822)

[2 توصیف محصول نرم‌افزاری 4](#_Toc473522823)

[3 کنشگران و اهداف آنها 4](#_Toc473522824)

[مراجع 9](#_Toc473522835)

# مقدمه

در این بخش، توضیحاتی درباره کل این مستند آورده می‌شود. دراین توضیحات هدف و منظور از تهیه این مستند بیان می‌شود. همچنین بیان می‌نمایید که این مستند برای چه منظوری تهیه شده است. یادآور می‌شوم که هدف از تهیه این مستند پرداختن به اهداف سیستم نرم‌افزاری است و جنبه‌های دیگر مشخصات تجاری در این نسخه به آنها پرداخته نمی‌شود.

# توصیف محصول نرم‌افزاری

برای اینکه خواننده این مستند سیستم نرم‌افزاری مورد نظر شما آشنا شود، به صورت خلاصه محصولی که قرار است تولید شود را توصیف می‌نمایید. این توصیف شامل نام سیستم نرم‌افزاری و احتمالا نام خلاصه آن[[1]](#footnote-1) می‌شود. همچین مساله و مشکلی را که این سیستم آن را حل می‌کند آورده می‌شود. همچنین به صورت خلاصه بیان می‌شود که چرا توسعه[[2]](#footnote-2) این سیستم ارزشمند می‌باشد.

# کنشگران و اهداف آنها

در این بخش به اهداف و دلایل توسعه این سیستم نرم‌افزاری پرداخته می‌شود و به تفصیل به دلایل ارزشمندی این سیستم پرداخته می‌شود. استفاده کننده‌گان سیستم نرم‌افزاری افراد مختلفی را شامل می‌شوند که ما به اختصار ما آنها را کنشگران سیستم نرم‌افزاری می‌نامیم.

در این بخش به ازای هر کنشگر با ساختاری سلسه مراتبی اهداف آنها آورده می‌شود. در ادامه برای اینکه مثالی از چگونگی انجام آن داشته باشیم برای سامانه دهکده سلامتی اهداف آن آمده است. مسلما این مثال نقطه شروعی برای انجام خوب این فعالیت می‌باشد.

## مشتریان

مشتریان سیستم به دو دسته‌ی مشتریان ایرانی و خارجی تقسیم می‌شوند. که هر دو دسته به چهار دسته‌ی مشتریان معمولی، مشتریان بیمار، مشتریان نیازمند داروی‌گیاهی و مشتریان علاقه‌مند به یادگیری طب سنتی تقسیم می‌شوند که اهداف این سه دسته از مشتریان در هر دو دسته‌ی مشتریان ایرانی و خارجی مشترک می‌باشد.

### مشتریان معمولی

* آگاهی و تشخیص نوع مزاج
* آگاهی از اینکه چه مواد غذایی و مواد گیاهی بر اساس نوع مزاج، ویژگی‌های فردی و سوابق بیماری برای فرد در هر فصل مفید و مضر می‌باشد.
* آشنایی با طب سنتی ایرانی اسلامی و حوزه‌های مربوط‌ به آن
  + پیگیری اخبار در زمینه طب سنتی
  + مطالعه‌ی مطالب مرتبط با طب سنتی
    - آگاهی از خواص و مضرات داروهای گیاهی
  + مطالعه‌ی احادیث مرتبط با سلامتی
* کسب اطلاعات در زمینه بیماری
  + آگاهی از راهکارهای پیشگیری از ابتلا بیماری ها
  + شناسایی علائم بروز بیماری ها
  + یافتن عوامل موثر در ابتلا به بیماری

### مشتریان بیمار

* انتخاب‌های محدودتر و متناسب‌تر دارو‌های گیاهی با توجه به وجود طیف وسیعی از دارو‌های گیاهی و راه‌کار‌های طب سنتی که برای یک بیماری مفید می‌باشند.
* با فرض آگاهی از نوع بیماری، شناسایی دارو‌ یا دارو‌های گیاهی و راه‌کار‌های طب سنتی که بر اساس نوع مزاج، ویژگی‌های فردی و سوابق بیماری و ... برای درمان بیماری فرد مفید است.
* با فرض آگاهی از نوع بیماری، شناسایی دارو‌ یا دارو‌های گیاهی و راه‌کار‌های طب سنتی که بر اساس نوع مزاج، ویژگی‌های فردی و سوابق بیماری و ... به علت اثرات جانبی برای فرد نامناسب‌اند در حالی که از جمله دارو‌های گیاهی درمان‌کننده‌ی بیماری می‌باشد.
* آگاهی از ابتلای احتمالی به بیماری‌ها
  + آگاهی از مقدار احتمال ابتلای به یک نوع بیماری خاص
* شناخت و بررسی پزشکان فعال در سایت
  + مشاهده‌ی سوابق تحصیلی، پژوهشی، شغلی پزشکان
* مشورت با پزشکان ماهر سراسر دنیا در زمینه‌ی یک بیماری
  + مکاتبه با پزشکان برای مشورت در زمینه‌ی بیماری
* تقدیر یا انتقاد از پزشکان سیستم و تایید و عدم تایید نظرات سایر کاربران
* کاهش هزینه‌ها‌ی مالی و زمانی برای مراجعه نمودن و درمان شدن توسط پزشکان طب سنتی ماهر در سراسر جهان
  + ویزیت آنلاین توسط پزشکان ماهر سراسر کشور با توجه به تعداد محدود متخصصان طب سنتی در شهر‌های گوناگون
  + ویزیت کاملا اثر بخش
    - تشخیص صحیح بیماری و درمان مناسب
    - داشتن پرونده‌ی پزشکی
      * آگاهی از سوابق درمان و بیماری‌ها و روند درمان
      * اشراف کامل فرد بر وضعیت بیماریش
* بررسی میزان قابل اعتماد بودن پزشکان سیستم
  + مشاهده‌ی سوابق تحصیلی، پژوهشی، شغلی پزشکان
  + مشاهده‌ی سمینار‌های برگزارشده توسط پزشکان
  + مشاهده نظرات سایر کاربران راجع به پزشکان حاضر در سیستم
* بررسی تجربه‌های دیگر کاربران در زمینه‌ی درمان برخی از بیماری‌ها که توسط متخخصان صحت یا عدم صحت تجربیات کاربران تایید یا رد شده است.
  + ثبت تجربیات خود در زمینه‌ی گیاهان دارویی موثر در درمان یک بیماری تا دیگران از این تجربیات استفاده نمایند.
  + بررسی میزان اثر بخشی و بررسی صحت مواد دارویی تجربی در درمان بیماری که توسط متخصصان این بررسی انجام می‌شود.
* آگاه شدن از مطالب جدید مرتبط با نیاز شان و جستجو های قبلی
* آگاه شدن از محصولات مرتبط با جستجو های‌گذشته و سوابق بیماری

### مشتریان نیازمند داروی‌گیاهی

* خرید داروی گیاهی مورد نظر برای خود و یا خرید مواد گیاهی به عنوان هدیه برای دیگران
  + انتخاب دارو‌ی مورد نظر در صورت موجود بودن و ثبت سفارش برای ارسال و یا سفارش محصولی ناموجود تا در صورت امکان محصول تولید و ارسال شود.
* استفاده از شرایط ویژه‌ی خرید مربوط به مشتریان وفادار، مناسبت‌ها، مشتریان معرف که فرد دیگری را ترغیب به استفاده از سیستم نموده‌اند.
* بررسی اطلاعات و سوابق خرید از سیستم
* بررسی قیمت محصولات با کاربرد مشابه
  + - * + یافتن داروی با قیمت مناسب
* بررسی محصولات متناسب با انواع مزاج‌ها
* بررسی محصولات با کاربرد مشابه
* یافتن دارویی با نام مشخص
* بررسی محصولات متناسب اعضای مختلف بدن
* یافتن محصولات پر طرفدار
* بررسی نظر سایر افرادی که از محصول استفاده نموده‌اند
* بررسی روند قیمت و ویژگی‌های محصولات مورد علاقه
* بررسی خواص و ویژگی‌های مواد دارویی گیاهی
* بررسی تنوع محصولات درمان‌کننده‌ی بیماری‌های گوناگون
* دریافت داروی مربوط به نسخه‌ی الکترونیک
* یافتن دارو با استفاده از دسته‌ای از ویژگی‌های آن
* بررسی دارو‌های مناسب برای بیماری‌ها
* بررسی دارو‌های دارای تضاد خواص دارویی با یک داروی خاص
* آگاهی از نحوه صحیح استفاده از دارو
* شناخت تولید‌کنندگان دارو های گیاهی
* مقایسه قیمت مواد گیاهی فروشندگان محتلف

### مشتریانی که قصد یادگیری طب سنتی را دارند

* خرید کتاب طب سنتی
* بررسی مقالات طب سنتی
* مشاهده ویدئو های آموزشی طب سنتی
* آگاهی از همایش‌ها در این زمینه
* آشنایی با دانشکده‌های طب سنتی سراسر دنیا
* یافتن زمینه مناسب تحقیق و پژوهش

## مدیران سیستم

* معرفی طب ایرانی و اسلامی به سراسر جهان
  + - معرفی ویژگی‌های معجزه آسای طب سنتی ایرانی و اسلامی
* ایجاد و حفظ ارتباط با مشتریان
* ارئه‌ی خدمات و محصولات به مشتریان
* معرفی خدمات و محصولات به مشتریان
* جذب پزشکان ماهر و قابل اعتماد
* جلب اعتماد مشتریان
  + ارائه‌‌ی خدمات و محصولات با کیفیت
* شناسایی مشتریان وفادار
  + حفظ مشتریان
    - ارائه‌ی خدمات به مشتریان وفادار به منظور حفظ وفاداری مشتریان
* شناسایی حوزه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاری بیشتر
  + شناسایی انتظارات مشتریان از محصولات و خدمات سیستم
  + شناسایی نیاز‌های مشتریان و ارائه‌ی پیشنهاد و راهکار برای رفع نیاز‌های مشتریان
* انجام تبلیغات موثر با هزینه‌های کم‌تر
  + شناسایی دقیق بازار هدف و بلقوه
* پیش بینی استراتژی های بازاریابی در آینده
  + جذب مشتریان بیشتر و گسترش بازار
    - تجزیه و تحلیل رفتار مشتریان
      * آنالیز آماری رفتارهای خرید مشتریان

## پزشکان

در این سیستم پزشکان به طور کلی به دو دسته ایرانی و خارجی تقسیم می‌شوند. پزشکان ایرانی به زبان فارسی و سایرین به زبان انگلیسی با سیستم در ارتباط هستند. همچنین می‌توان افراد حاضر در این دو دسته را با توجه به هدفشان از ارتباط با سیستم به دو دسته تقسیم نمود:

### پزشکان که به درمان بیماران به صورت آنلاین می‌پردازند

این گروه از کنشگران با هدف درمان بیماران به صورت آنلاین در ارتباط هستند.

* بهره‌وری از علم و دانش برای خدمت به دیگران
* پاسخ به سوالات مشتریان در زمینه‌ی طب سنتی
* مشاوره به بیماران در زمینه‌ی بیماری‌ها
* درمان اثربخش بیماران به صورت آنلاین
  + دسترسی به تمامی اطلاعات مورد نیاز برای درمان بیمار
* کمک و مشورت دادن به سایر پزشکان در درمان بیماران
* بیان سوابق علمی و درمانی خود به منظور شناخت خود به جامعه
* کسب درآمد از طریق درمان بیماران
* استفاده بهینه از زمانشان
* دریافت نظرات و پیشنهادات بیماران برای بهبود عملکرد خود
* شناسایی حوزه‌های جذاب برای پژوهش
  + آگاهی از بیماریهایی که در جامعه شایع می‌باشند
* فروش داروی گیاهی که برای بیماری‌های مختلف تهیه می‌کنند
* شناسایی راهکار‌های تجربی موثر و صحیح مردم در درمان بیماری‌ها

### پزشکان آموزش دهنده

گروهی از طبیبان به منظور اینکه علم خود را در اختیار سایرین قرار دهند با این سیستم ارتباط برقرار می‌کنند.

* معرفی کتب خود
* ارائه‌ی مقالات علمی
* کسب درآمد
  + فروش مقاله و کتب
  + آموزش به علاقه مندان یادگیری طب سنتی
* ارائه‌ی تجربیات و علم خود به دیگران
* یافتن زمینه‌ی پژوهشی مناسب

## فروشندگان داروهای گیاهی

افرادی که به فروش داروهای گیاهی مشغول هستند نیز به دو دسته ایرانی و خارجی تقسیم می‌شوند. همه‌ی آنها برای نیل به اهداف زیر با سیستم در ارتباط هستند:

* معرفی مغازه یا فروشگاه خود به دنیا
* معرفی محصولاتشان به مشتریان
* بیان قیمت اجناس خود
* افزایش میزان فروش
  + ارائه‌ی محصولات خود به قشر وسیع‌تری از مشتریان
* آشنایی با سایر افرادی که در حوزه کسب و کار آنها مشغول به فعالیت هستند
* کمک به تدوین استراتژی کسب و کار
  + یافتن مناطقی که می‌توانند شعب جدیدی در آن احداث کنند
  + آگاهی از محصولاتی که فروش بیشتری داشته است
  + آگاهی از محصولاتی که بیشتر افراد به دنبال کسب اطلاعات راجع به آنها هستند
  + شناسایی رقبا

# مراجع

مراجعی که در تهیه این مستند از آن‌ها استفاده شده است در این بخش آورده می‌شود. باید توجه داشته باشید که هر مرجعی که در این بخش آورده می‌شود در متن به آن ارجاع داده می‌شود.

در ادامه نمونه‌ای از ارجاع به مرجع و نیز خود مرجع آورده شده است.

هرچند هنوز تعريف دقيقي از چابكي متدولوژي ارائه نشده‌است با اين‌حال اين مفهوم مورد علاقه متخصصين اين رشته و مراكز پژوهشي مي‌باشد. بنابراين هنوز توافقي بر اين كه كدام متدولوژي چابك مي‌باشد وجود ندارد ]1[. در سال 2001 بيانيه‌اي[[3]](#footnote-3) توسط گروهي از مشاورين و پيمانكاران نرم‌افزار ارائه گرديد كه به "بيانيه توسعه چابك نرم‌فزار"[[4]](#footnote-4) مشهور گرديد ]2[. تمرکز اصلی رویکرد تضمین کیفیت در این کتاب، بر چالش ارتباط بین نظارت و مدیریت پروژه نرم‌افزاری می‌باشد. هرچند که نظارت بر پروژه‌های نرم‌افزاری به عنوان یکی از بخش‌های پروژه نظام مهندسي و استانداردهاي توليد و توسعه نرم‌افزار (نماتن) ]3[ می‌باشد ولی رسیدن به تضمین کیفیت با بخشنامه‌ای ابلاغی از سوی شورای عالی انفورماتیک کشور عملی نبوده‌ است.

[1] P. Abrahamsson, O. Salo, J. Ronkainen, J. Warsta, Agile SofwareDevelpment Methods Review and Analysis, VTT Publications, 2002.

[2] K. Beck, M. Beedle, A. van Bennekum, A. Cockburn, W. Cunningham, M. Fowler, J. Grenning, J. Highsmith, A. Hunt, R. Jeffries, J. Kern, B. Marick, R. Martin, S. Mellor, K. Schwaber, J. Sutherland, and D. Thomas, Manifesto for Agile Software Development, http://AgileManifesto.org, 2001.

]3[ [www.shci.ir](http://www.shci.ir)، شورای عالی انفورماتیک کشور، معاونت برنامه‌زیری و نظارت راهبردی ریاست جمهوری اسلامی ایران.

1. Abbreviation [↑](#footnote-ref-1)
2. Development [↑](#footnote-ref-2)
3. Manifesto [↑](#footnote-ref-3)
4. Agile Software Development Manifesto [↑](#footnote-ref-4)