本文目录

- 需求分析的内容?
- 软件需求分析说明书怎么写?
- 需求分析常用的三大方法?
- 需求分析的主要方法?
- 什么是需求分析?需求分析阶段的基本任务是什么?

需求分析的内容?

需求分析也称为软件需求分析、系统需求分析或需求分析工程等,是开发人员经过深入细致的调研和分析,准确理解用户和项目的功能、性能、可靠性等具体要求,将用户非形式的需求表述转化为完整的需求定义,从而确定系统必须做什么的过程

软件需求分析说明书怎么写?

软件需求说明书

- 1. 引言:
- 1.1 项目名称 :
- 1.2 项目背景和内容概要。(项目的委托单位、开发单位、主管部门、与其它项目的关系,与其他机构的关系等)。
- 1.3 相关资料、缩略语、定义

(相关项目计划、合同及上级机关批文,引用的文件、采用的标准等)、(缩写词和名词定义)。

- 2. 任务概述
- 2.1 目标

(项目的开发目标和应用目标。如果是其他系统的一部分,则说明其关系)。

- 2.2 范围 (包含的业务,不包含的业务)
- 2.3 假定条件与约束限制 , (尽量列出开展本项目的假定和约束,例如:经费限制

- , 开发期限, 设备条件, 用户现场环境准备等)。
- 3. 业务流程
- 4.数据描述
- 4.1 原始数据描述
- a. 静态数据
- b. 动态数据
- 4.2 数据流向图
- 4.3 数据概念模型和描述
- 5. 功能需求
- 5.1 功能描述
- 6. 界面要求
- 6.1报表格式
- 6.2图形要求
- 6.3输入输出要求
- 7.接口要求

(描述与本系统相连的系统的接口的数据格式,数据交换协议,接口功能等)。

- 8. 性能需求
- 8.1数据精确度

(例如,数据内部精度,外部显示精度)

8.2数据量。

8.3时间特性要求。

(根据所开发系统的特点,规定系统对时间的特性的要求。例如:系统响应时间、界面更新处理时间、数据转换与传输时间)

- 9. 运行环境需求
- 9.1网络和硬件设备平台

(网络拓扑图及设备类型描述)

10. 操作系统平台

数据库系统平台

- 10.1编程工具
- 10.2其它支撑软件
- 11. 其它专门需求
- 11.1安装和操作
- 11.2安全保密
- 11.3维护服务

需求分析常用的三大方法?

结构化分析方法、面向对象的分析方法、面向问题域的分析方法。

需求分析是软件定义时期的最后一个阶段,它的基本任务是准确回答"系统必须做什么?"。

需求分析的任务还不是确定系统怎样完成它的任务,而仅仅是确定系统必须完成那些工作,也就是对目标系统提出完整、准确、清晰、具体的要求。

3/5

需求分析的主要方法?

观察法

观察法,就是你自己跑到工作现场,看!这个看上去相当简单,貌似走马观花,有些不在行的兄弟会弄得跟公费旅游一般,车间里走走散散心,撩撩HR妹子,就认为是观察法调研了,其实不然。这种方法,关键是要看人家是怎么工作的,拿了什么,干了什么,用了什么工具,送出去什么,什么时候填写了什么单据,制作了什么报表,等等。

体验法

体验法,就是你自己亲自到相关部门去顶岗,做一段时间的业务工作,有了亲身体验自然更容易理解这个岗位的工作。这种方法,最大的优点就是理解业务比较深刻。一旦你几乎成了某岗位的一员后,想想,还有什么比自己帮自己做软件更能够把握需求呢?要给超市收银员写个软件,先到超市卖几天东西,要给仓库做软件,先到仓库发两天货,你的软件偏离用户需求的可能性会大幅度降低。

问卷调查法

问卷调查法,通过编写调查问卷收集需求。通过调查问卷进行需求收集是个效率非常高的方法。对于调研者,不必跑到工作现场,不必跟一个又一个用户一遍又一遍地沟通,只要编写调查问卷、分析回答的内容就可以获得大量的有用信息;对于被调研者,不需要打断自己的工作,可以合理安排回答的时间,还可以更仔细地思考。越是大规模的调研,越能体验这种方法的优越性。

访谈法

访谈法,通过交谈的方式获取需求。需求调研最常见的入手方式是访谈,用得最多的也是访谈。你看电视里经常有谈话节目,两个人或一堆人在一起穷聊,这里所说的访谈跟这种节目有些类似,当然形式、内容比电视中的访谈要丰富得多。访谈可以非常正式,提前约好访谈对象、访谈时间、访谈地点,准备好访谈话题、访谈提纲等;也可以非常随意,电梯上,餐桌上,车上,都可以进行一次偶遇访谈。访谈也未必都需要面对面,通过电话、QQ、邮件、视频聊天等方式进行的沟通咨询,都可以归入访谈的范畴。

单据分析法

单据分析法,分析用户当前使用的纸质或电子单据,通过研究这些单据所承载的信息,分析其产生、流动的方式,从而熟悉业务,挖掘需求。一个组织,在没有信息化管理系统时,它的单据体系其实就是它的信息体系,填写单据的过程就是信息录入的过程,单据传递的过程就是信息流转的过程,最终单据进入的档案室就是数据库。因此,通过分析单据来获得关于信息管理的需求可以收到事半功倍之效。单据分析法是获取需求过程中使用得相当普遍的方法,值得仔细研究下。

报表分析法

报表分析法,通过分析用户使用的报表获取需求。报表跟单据是有本质区别的。单据是在业务处理过程中用户填写的纸质文件,往往是一个信息采集、传递的过程,而报表则是根据一定的规则对批量数据进行检索、统计、汇总,是一个信息加工、分析的过程。分析好现在使用的这些报表,可以深入到管理者的管理神经,弄清楚当前公司管理者感兴趣的信息,最终给各级管理者带来真正的价值。报表是一个信息系统的集大成者,提前做好报表分析,可以加深理解管理脉络,理解信息系统的最终需求。

需求调研会法

需求调研会法,召集相关人员开会了解需求。当需要讨论的问题牵涉到的相关人员较多时,可以组织需求调研会。相对于需求访谈,需求调研会参与的人员较多,需要做的准备也更麻烦,对会谈过程的把握也更困难,我们并不推荐滥用这个方法。如果人员太多,而你又没有足够的主持能力,或者准备得不够充分,对会议的进程把握不力,很容易把事情搞砸,不但得不到你需要的结论,还会把自己弄得威信扫地,真是大大的划不来啊。

什么是需求分析?需求分析阶段的基本任务是什么?

需求分析:开发人员准确地理解用户的要求,进行细致的调查分析,将用户非形式的需求陈述转化为完整的需求定义,再由需求定义转换到相应的需求规格说明的过程。基本任务:(1)问题识别:双方确定对问题的综合需求,这些需求包括功能需求,性能需求,环境需求,用户界面需求。

(2)分析与综合,导出软件的逻辑模型(3)编写文档:包括编写"需求规格说明书","初步用户使用手册","确认测试计划","修改完善软件开发计划"