

软件项目的可行性和需求分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/150/2021_2022__E8_BD_AF_E4_BB_B6_E9_A1_B9_E7_c41_150029.htm 可行性分析是要决定

“做还是不做”。需求分析是要决定“做什么，不做什么”即使可行性分析是客观的、科学的，但决策仍有可能是错误的。因为决策者是人，人会冲动，有赌博心态。如果可行性分析表明做某件事的成功率是10%，失败率是90%，倘若该事情的意义非常大，决策者也许会一拍脑袋：“豁出去，干！”

于是这世界就多了一份极喜与极悲。一、可行性分析的四大要素：经济、技术、社会环境和人。目前国内很多软件公司做系统集成项目，如果谈谈系统集成项目的可行性分析将很有意思。可是那些系统集成项目大多是政府机构的，由于软件行业尚不规范并且客户方存在腐败现象，所以业内流传“没有做不了的系统集成项目”。软件公司的注意力几乎全集中在“如何拿到项目订单”以及“拿到订单后如何蒙混过关”上，使我丧失了卖弄“可行性分析”的机会。既然不能正面指点一个人如何做好事，那么就规劝他不要做坏事吧。

二、可行性分析案例投资软件公司失败的教训。作者本来没有资格谈论投资，但事有凑巧：近一年来我关闭了一个亏损30万元的软件公司（我自己的）；休克一个年亏损200万元的软件公司（朋友的）；扼杀一个200万元的投资方案（陌生人的）；踩灭一个处于萌芽状态的100万元的投资设想（熟人的）。鉴于现在比较富有的民营企业渴望投资软件行业的越来越多，值得谈谈这方面的可行性分析。我将讲述亲身经历后的感受，提一些建议。不论是为客户做软件项目还是为自

己做软件产品，都要进行需求分析。需求分析最恼人之处是难以在项目刚启动时搞清楚需求，如果在项目做了一大半时需求发生了变化，那将使项目陷入困境。三、需求分析为什么困难，4.4节讲述如何进行需求分析。本章的需求分析均不涉及编程，所以不考虑结构化、面向对象等分析方法。四、可行性分析的要素 做可行性分析不能以偏盖全，也不可以什么鸡毛蒜皮的细节都加以权衡。可行性分析必须为决策提供有价值的证据。联想集团领导人柳传志曾说：“没钱赚的事我们不干；有钱赚但投不起钱的事不干；有钱赚也投得起钱但没有可靠的人选，这样的事也不干。”柳传志为决策立了上述准则，同时也为可行性分析指明了重点。一般地，软件领域的可行性分析主要考虑四个要素：经济、技术、社会环境和人。本节只是泛泛地解释这四个要素，旨在建立全局分析的观念。4.2节将结合案例围绕上述要素进行重点分析与评注。（一）经济可行性分析主要包括：“成本收益”分析和“短期长远利益”分析。1、成本收益分析 成本收益分析最容易理解，如果成本高于收益则表明亏损了，如果成本大大高于收益那就亏大了。商人都不喜欢做吃亏的事情。有些商店成天贴着“最后一天跳楼大拍卖”的标语，意思是：我准备吃大亏让你占便宜，同志，你快上钩吧。如果是为客户做软件项目，那么收益就写在合同中。如果是做自己的软件产品，那么收益就是销售额。人们在预估产品销售额时常常过分乐观而犯下大错。那些对你的产品说恭维话的人并不见得就是要买货的人，俗话说“嫌货才是买货人”。当你没碰到一个挑刺的人而感觉这产品好得会让你发大财时，就要做好会破产的心理准备。如果做的是小本生意，那可得对成本

进行细算。软件的成本不是指存放软件的那张光盘的成本，而是指开发成本。要考虑的成本有：（1）办公室房租。（2）办公用品，如桌、椅、书柜、照明电器、空调等。（3）计算机、打印机、网络等硬件设备。（4）电话、传真等通讯设备以及通讯费用。（5）资料费。（6）办公消耗，如水电费、打印复印费等。（7）软件开发人员与行政人员的工资。（8）购买系统软件的费用，如买操作系统、数据库、软件开发工具等。有些老板买盗版的系统软件，却按市场价算成本，可从美国佬那里赚一笔。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com