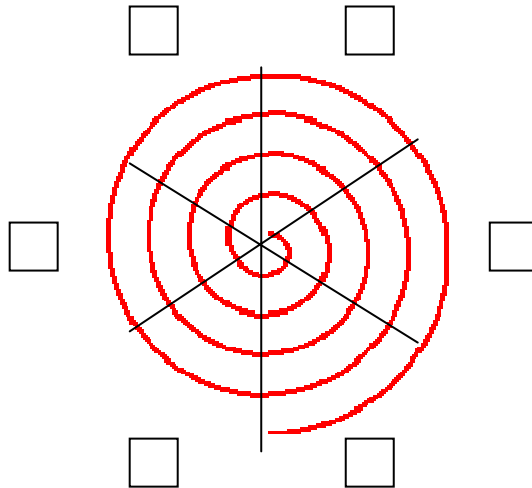


## Tentafrågor Grupp C

### Fråga 1

Focal Point-metoden innehåller sex iterativa och inkrementella aktiviteter. Välj ut dessa och ordna dem medurs efter varandra i spiralmodellen nedan.



- a ) Gör en CRUD-check
- b ) Visualisera och validera diagram
- c ) Strukturera krav
- d ) Ställ upp en cost-benefit matris
- e ) Samla in krav
- f ) Jämför krav tre och tre
- g ) Selektera och planera krav
- h ) Gör en riskanalys
- i ) Definiera kriterier
- j ) Fyll i relationsmatris
- k ) Gör en intressentanalys
- l ) Jämför krav parvis

Rättningsmall: (med början klockan 12): e c i l b g

0,5 p för rätt aktivitet på rätt plats

0,25 p för rätt aktivitet på fel plats

### Fråga 2 - Frågor om marknadsdriven produktledning

Svarar mot inlärningsmål:

1. Syfte o svårigheter med kravhantering
2. Intressenternas roll i kravprocessen
6. Kravhantering för olika situationer

(7. Krav vs produktledning)

16. Välj teknik beroende på sammanhang

18. Marknadsorienterad produktplanering

Form enl. Exempel Påstående-anledn.

Förel. 4, s.6. (1/2p / rätt svar)

Påstående: I marknadsdriven produktutveckling är det alltid viktigast att vara först på marknaden med produkten.

Anledning: Den produkt som först når ut på marknaden vinner oftast störst marknadsandel och har oftast ett större antal försäljningsmånader.

Svar: D, påståendet är felaktigt. Det är inte alltid viktigast att vara först på marknaden, utan vikten ligger i att vara på marknaden i rätt tid. Ibland kan det vara en fördel att vara nummer två. Anledningen är däremot ett korrekt påstående.

Påstående: Då man arbetar marknadsdrivet är ofta kravhanteringsprocessen betraktad som svår och problematisk.

Anledning: Man använder metoder och verktyg som är avsedda att användas för kontrakt driven utveckling.

Svar: A, både påstående o anledning är korrekta och anledningen förklarar påståendet på ett korrekt sätt.

Påstående: Feature-rika produkter är ofta mer attraktiva för kunden men för mycket features kan ge en alltför komplex produkt, dvs mindre attraktiv.

Anledning: 80-20-regeln betyder att 20% av de features som finns står för 80% av användandet medan 80% av features står för 20% av användandet.

Svar: B, anledningen till att feature-rika produkter ofta säljer bättre är att kundens behov är komplexa. De köper inte bara produkter som täcker dessa behov utan vill köpa produkter som täcker behov som de skulle kunna komma att få.

Påstående: Generellt visar resultat på att av de produkter som utvecklas i industrin är mindre än hälften hjälpsamma.

Anledning: McKenna hävdar att orsaken till att så många produkter inte är lönsamma är att de inte är marknadsdrivna.

Svar: A, både påståendet o anledningen är sanna, och anledningen förklarar påståendet korrekt.

Påstående: Marknadssegmentering är en del av processen för marknadsdriven produktledning.

Anledning: Marknadssegmentering innebär att vi delar in marknaden för att hitta gap mellan olika produkter eftersom det där kan finnas utrymme för nya produktidéer eller erbjudanden.

Svar: C, påståendet är korrekt men anledningen är felaktig. Att hitta gap mellan produkter innebär att man gör en portföljanalys. Marknadssegmentering görs för att dela in våra kunder efter deras behov och förväntningar.

Påstående: I marknadsdriven produktutveckling har man oftast många kunder, många konkurrenter och stor valfrihet i produktens innehåll och pris.

Anledning: I marknadsdriven produktutveckling har man ofta kända kunder, med vilka man har en dialog under produktens utveckling.

Svar: C, påståendet är korrekt men anledningen felaktig. Anledningen beskriver snarare hur det kan förhålla sig för kontraktsdriven produktutveckling.

### Fråga 3

Tyvär är kravhantering inte så enkelt att man bara kan fråga intressenterna vad de vill ha. Lauesen nämner ett antal problem vid elicitering (elicitation barriers). Ange de två eliciteringstekniker (A-R) som passar *bäst* för att övervinna varje eliciteringsproblem.

- A. Stakeholder analysis
- B. Interview
- C. Observation
- D. Task demo
- E. Document studies
- F. Questionnaires
- G. Brainstorm
- H. Focus groups
- I. Workshops
- J. Prototyping
- K. Pilot experiments
- L. Similar companies
- M. Ask suppliers
- N. Negotiation
- O. Risk analysis
- P. Cost/benefit
- Q. Goal-domain analysis
- R. Domain-requirement analysis

Intressenterna har svårt att uttrycka vilka uppgifter de gör och varför

Intressenterna berättar lösningar istället för behov

Intressenterna har svårt att föreställa sig nya sätt att göra sina uppgifter eller konsekvenserna av det nya sättet

Olika intressenter har olika krav som är i konflikt med varandra

Intressenterna hittar på för många krav där vissa är viktiga och andra lyx

Det är svårt att hitta alla kraven med en gång, konsekvensen blir att man hittar fler krav när man har börjat använda systemet

### Bedömningsmall

Varje rätt ifylld ruta ger 0,5 poäng.

- Intressenterna har svårt att uttrycka vilka uppgifter de gör och varför: D & C
- Intressenterna berättar lösningar istället för behov: B & R
- Intressenterna har svårt att föreställa sig nya sätt att göra sina uppgifter eller konsekvenserna av det nya sättet: M & N
- Olika intressenter har olika krav som är i konflikt med varandra: Två av O, I och P (det är alltså fler än två alternativ som är rätt)
- Intressenterna hittar på för många krav där vissa är viktiga och andra lyx: P & Q
- Det är svårt att hitta alla kraven med en gång, konsekvensen blir att man hittar fler krav när man har börjat använda systemet: K & L

Frågan relaterar till inlärningsmål 1 (svårigheter), 2, 11, 15 och 16 i föreläsning 1. Rätt svar till frågan kan man komma fram till genom att läsa Lauesen kapitel 8 och tänka själv. Lausen berättar om problemen och teknikerna, men gör ingen (tydlig) mappning från problem till teknik.

### Fråga 4

Följande fråga relaterar till kurs målet om att vi ska kunna vissa tekniker för att specificera krav. Det går att läsa om dessa i Lauesens kapitel 2 och 3.

Vilken typ av krav (A till E) passar bäst i följande situationer. Uppgiften ger ett ½ poäng per ruta.

- A. Task & Support
- B. Virtual windows
- C. Feature requirements
- D. Data flow diagrams
- E. Screens and prototypes

En produkt innehåller mycket data och man vill hitta vilken data som kommer att behöva vara tillgänglig och vilken data som kommer att ändras i vid en viss task.

**SVAR:** D, Data flow diagram är bra på att visa vad som händer med datan vilket t.ex. virtual windows inte klarar av så bra.

Man vill på domännivå låta en oerfaren kund vara med och bestämma vilka produkttegenskapskrav som ska ingå i produkten.

**SVAR:** A, Eftersom kunden är oerfaren och man vill ha domänkrav så passar Task & Support.

För en viss uppgift vill vi ha goda möjligheter att validera att rätt data finns tillgänglig och att datan är lätt att ta till sig.

**SVAR:** E, Eftersom både viken data och hur lättillgänglig den är ska beskrivas passar Screens and prototypes.

**Påstående:**

Task & Support är bättre än Use case på att beskriva domänkrav.

**Anledning:**

Use case är dåligt på domänkrav eftersom dom inte håller detaljer om specifika aktiviteter.

**SVAR:** Påstående är rätt men anledning ä felaktig (Fall C i föreläsning anteckningarna)

Följande frågor relaterar till kunskap om flera tekniker att specificera krav.

Varje svar till en fråga ger ett ½ poäng.

**Påståendet:**

Lauesens vivid senario är bättre på att ge utvecklarna en helhetsbild av en tänkt arbetssituation än vad Task & deskription är.

**Anledning:**

Task descriptions beskriver mer varianter av en aktivitet än vad ett scenario gör.

**SVAR:** Påståendet är rätt och anledning är rätt men inte en anledning till påståendet (Fall B i föreläsning anteckningarna)

**Påståendet:**

Med context diagram så är det lätt att göra en högnivåvalidering av att alla gränssnitt behandlas men det är inte lätt för kunden att validera själva context diagrammet.

**Anledning:**

Kunden har ofta svårt att se vad som fattas i ett context diagram.

**SVAR:** Både påståendet och andledningen är felaktiga.