

Риск	Вероятность	Критичность	Возможный ущерб	Стоимость ликвидации	Принятая стратегия
Ассортимент товаров не нравится гостям	Высокая	Высокая	30 тыс.	0	Снижения
Клиенты не будут покупать товары и кофейня уйдет в минус	Высокая	Высокая	40 тыс.	0	Принятия
Поставщик не будет выполнять свои обязательства в полном объеме (нарушение сроков поставки, пересортица и так далее)	Высокая	Высокая	10 тыс	0	Снижения
Необходимо выделить место для хранения товаров и закупить холодильное оборудование	Высокая	Высокая	500 тыс.	500 тыс.	Передачи
Клиент может прийти со своей едой, нужно решить, разрешаем ли мы это или нет	Низкая	Высокая	30 тыс	0	Уклонения
Поставщик разорвет договор раньше срока	Низкая	Средняя	0	0	Принятия
Фактическая прибыль от товаров будет меньше ожидаемой	Высокая	Средняя	0	0	Принятия
Возникнут проблемы с товарами (например, если клиенту что-то попадет в еду)	Средняя	Низкая	5 тыс	0	Принятия
Потребуется дополнительные сертификаты качества на продукцию	Средняя	Низкая	5 тыс	5 тыс	Передачи

Ответственный	Необходимые действия					
Маркетолог	Поменять ассортимент					
Маркетолог	Поменять ассортимент					
Маркетолог	Поменять поставщика					
Администратор	Выделить место и заняться закупкой оборудования					
Администратор	Разрешить но ввести определенные условия по чеку (при заказе от 2 тыс. руб)					
Маркетолог	Работать с 2-3 поставщиками одновременно					
Маркетолог	Найти производителя с более выгодными предложениями по себестоимости					
Маркетолог	Поменять поставщика					
Администратор	Сделать необходимые сертификаты					

[illegible]

[illegible]