**Documento de Riesgos y Mitigación**

**Proyecto “Rápido&Sabroso”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Categoría de Riesgo** | **Descripción del Riesgo** | **Estrategia de Mitigación** |
| **Riesgos Tecnológicos** | **Caídas del Sistema (Downtime):** El sitio web o la plataforma podrían experimentar caídas inesperadas debido a problemas técnicos. | -Implementar servidores redundantes y técnicas de escalabilidad. - Realizar pruebas de estrés y seguridad regularmente. |
| **Vulnerabilidades de Seguridad:** La plataforma podría ser vulnerable a ciberataques como robo de información o accesos no autorizados. | - Usar HTTPS y cifrado de datos. - Realizar auditorías de seguridad periódicas. |
| **Errores en el Proceso de Pago:** Los usuarios podrían enfrentar problemas al realizar pagos (transacciones fallidas o fraudes). | - Trabajar con pasarelas de pago seguras. - Implementar verificación en dos pasos para pagos. |
| **Riesgos Operativos** | **Falta de Personal Capacitado:** Falta de personal adecuado para la gestión de la plataforma o atención al cliente. | - Capacitación continua del personal. - Contratar personal especializado en atención al cliente y tecnología. |
| **Riesgos Financieros** | **Costos Operativos Elevados:** Los costos de mantenimiento y alianzas podrían exceder el presupuesto. | - Realizar análisis financiero exhaustivo antes del lanzamiento. - Controlar el flujo de caja y priorizar la rentabilidad. |
| **Incertidumbre en la Demanda:** No garantizar que los usuarios utilizarán la plataforma de manera regular. | - Ejecutar campañas de marketing y promociones. - Monitorear las tendencias de uso y adaptarse a las demandas del mercado. |
| **Riesgos de Competencia** | **Competencia en el Mercado de Comida Rápida:** Otras plataformas podrían ofrecer mejores servicios o precios. | - Diferenciar el proyecto a través de servicio al cliente y experiencia de usuario. - Mantenerse actualizado con el mercado. |
| **Dependencia de Restaurantes Terceros:** Problemas si los restaurantes asociados no cumplen con los estándares de calidad o cambian sus condiciones comerciales. | - Establecer contratos claros con restaurantes. - Tener un plan de contingencia para adaptarse rápidamente a cambios. |
| **Riesgos de Reputación** | **Quejas de Clientes:** Problemas con tiempos de entrega, calidad de la comida o servicio al cliente pueden generar malas críticas. | - Tener un sistema de atención al cliente eficiente. - Monitorear las reseñas y responder a comentarios negativos rápidamente. |
| **Publicidad Negativa:** Información errónea o cobertura mediática negativa pueden dañar la imagen de la empresa. | - Implementar estrategia proactiva de relaciones públicas. - Tener un plan de crisis eficiente. |