



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΑΤΡΩΝ  
UNIVERSITY OF PATRAS

Πολυτεχνική Σχολή  
Τμήμα Μηχανικών Η/Υ & Πληροφορικής

---

## Risk-Assessment-v0.1

---



### Στοιχεία Μελών Ομάδας :

Αλευράς Ηλίας 1069667

[up1069667@upnet.gr](mailto:up1069667@upnet.gr)

Χάρης Πίσσουρος 1069673

[up1069673@upnet.gr](mailto:up1069673@upnet.gr)

Σάββας Στυλιανού 106966

[up1069661@upnet.gr](mailto:up1069661@upnet.gr)

Σωτήρης Χατζηγιάννης 1078730

[up1078730@upnet.gr](mailto:up1078730@upnet.gr)

## Ανάλυση και διαχείριση πιθανών κινδύνων:

Όπως σε κάθε Project έτσι και στο δικό μας πρέπει να γίνει αξιολογήσει κινδύνων που κρίναμε ότι είναι πιθανών να αντιμετωπίσουμε στην ανάπτυξη της εφαρμογής μας , καθώς και τρόπους αντιμετώπισης . Ακόμη αναλύουμε σε ποιο τομέα και πόσο σημαντικοί είναι οι κίνδυνοι .

-Να ξεπεραστεί το αρχικό κόστος που είχαμε υπολογίσει για την δημιουργία της εφαρμογής.

**Λύση:** Να βρούμε πιθανούς επενδυτές για την εφαρμογή μας ή εταιρίες που θα ήθελαν να διαφημίσουν τα προϊόντα τους μέσω της εφαρμογής μας.

(κατηγορία κινδύνου : 2. Κρίσιμο, κίνδυνος κόστους)

-Να μην υπάρχει μεγάλη ζήτησή από φαρμακεία να χρησιμοποιήσουν την εφαρμογή μας.

**Λύση:** Να δημιουργήσουμε ένα καλό marketing plan για την εφαρμογή έτσι ώστε να έχουμε αρκετούς χρήστες έτσι ώστε να είναι ένα ελκυστικό μέσω για τους ιδιοκτήτες φαρμακείων .

(κατηγορία κινδύνου : 3. Μέτριο , κίνδυνος ποιότητας)

-Να μην γίνει γνωστή στο κοινό η εφαρμογή μας , με αποτέλεσμα να μην έχουμε αρκετούς χρήστες

**Λύση :** Οι στρατηγικές μας όσο αφορά το marketing να είναι στοχευμένες και καλοδοουλεμένες έτσι ώστε να απευθυνθούμε στο σωστό καταναλωτικό κοινό , κυρίως στα άτομα και στο ηλικιακή ομάδα που έχει την τεχνολογία στην καθημερινότητα της. Ακόμη διαφημίσεις σε πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης καθώς και ένα πιο «φρέσκο» και εύχρηστο user interface.

(κατηγορία κινδύνου : 3. Μέτριο, κίνδυνος ποιότητας)

-Να μην υπάρχουν τα διαθέσιμα προϊόντα που ζητά ο χρήστης από τα φαρμακεία .

**Λύση :** Θα υπάρχει μια ασφαλιστική δικλίδα όπου όταν ο αριθμός του προϊόντος είναι κάτω από 5 θα στέλνει email-ειδοποίηση στο φαρμακοποιό ότι ο αριθμός των προϊόντων του μειώνεται. Ο φαρμακοποιός ή θα φέρνει περισσότερο αριθμό προϊόντων στο κατάστημα ή αν δεν σκοπεύει να ξαναφέρει αυτό το προϊόν θα πρέπει να το διαγραφεί από την λίστα.

(κατηγορία κινδύνου : 3. Μέτριο, κίνδυνος σχεδιασμού)

-Να υπάρχουν φάρμακα που θέλει να αγοράσει ο χρήστης που απαιτείται συνταγή γιατρού για να τα πάρει.

**Λύση :** Στη περίπτωση αυτή θα υπάρχει μια κατηγορία στην εφαρμογή όπου θα είναι αποκλειστικά για συνταγές γιατρού. Με ένα κωδικό που είναι μοναδικός θα μπορεί ο γιατρός να ανεβάσει την συνταγή στο σύστημα και να δώσει στο ασθενή τον κωδικό , όταν ο χρήστης τοποθετήσει το κωδικό στην εφαρμογή αυτή αυτόματα θα εμφανίζει την παραγγελία στο χρήστη

(Κατηγορία κίνδυνου : 3.Μετριο , κίνδυνος σχεδιασμού)

-Να υπάρξουν προβλήματα κατά την λειτουργία της εφαρμογής από τους χρήστες , κάποιο τεχνικό λάθος από πλευράς της ομάδας.

**Λύση :** Θα πρέπει να γίνει καλός έλεγχος και ένα πιλοτικό δοκιμαστικό της εφαρμογής από την ομάδα για να είναι έτοιμη η εφαρμογή όταν κυκλοφορήσει και να μην υπάρχουν προβλήματα όταν έρθει σε επαφή με αυτή ο χρήστης . Ακόμη θα πρέπει να γίνεται συνεχώς συντήρηση και ανανέωση της εφαρμογής έτσι ώστε να συμβαδίζει μαζί με τυχόν αλλαγές είτε στην τεχνολογία είτε στη φύση του κλάδου που ασχολούμαστε μέσω της εφαρμογής . Ακόμη θα πρέπει να λαμβάνουμε υπόψη το feedback από τους χρήστες έτσι ώστε με κάθε update να γίνεται όλο και πιο φιλικό προς το χρήστη και όλο και πιο λειτουργικό.

(κατηγορία κινδύνου : 2.κρίσιμο , κίνδυνος σχεδιασμού)

-Οι χρήστες της εφαρμογής να μην επιλέγουν την premium επιλογή .

**Λύση :** Με την μη αγορά του premium από τους χρήστες υπάρχει κίνδυνος να μην είναι κερδοφόρα η εφαρμογή , οπότε θα μπορούσαμε να εφαρμόσουμε διαφημίσεις μέσα στην εφαρμογή , ακόμη θα ήταν καλό να γίνει μια επανεκτίμηση της τιμής της υπηρεσίας premium καθώς και το τι προσφέρει στο χρήστη έτσι ώστε να γίνει πιο ελκυστική για αγορά .

(κατηγορία κινδύνου : 3.Μετριο , κίνδυνος κόστους)

-Οι παραγγελίες που γίνονται από τους χρήστες να μην φτάνουν στα φαρμακεία .

**Λύση :** Θα πρέπει να υπάρχει άμεση ανταπόκριση από την ομάδα για επίλυση του θέματος με κάποιο update , καθώς και η συνεχής επικοινωνία με τους χρήστες μέσω feedback όπου θα έχουμε άμεση πρόσβαση στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι χρήστες.

(Κατηγορία κινδύνου : 4. κρίσιμο , κίνδυνος σχεδιασμού )