

Risk Assessment



<div>Επίθετο</div> <div>Ταμπαξής Παλλικάρης</div> <div>Όνομα</div> <div>Γεώργιος</div> <div>Αριθμός Μητρώου</div> <div>1072487</div>	<div>Επίθετο</div> <div>Κουλουριώτη</div> <div>Όνομα</div> <div>Χριστίνα</div> <div>Αριθμός Μητρώου</div> <div>1080412</div>
<div>Επίθετο</div> <div>Καρακώστας</div> <div>Όνομα</div> <div>Βασίλειος Φώτης</div> <div>Αριθμός Μητρώου</div> <div>1072509</div>	<div>Επίθετο</div> <div>Πατιός</div> <div>Όνομα</div> <div>Φίλιππος</div> <div>Αριθμός Μητρώου</div> <div>1067366</div>

Η έκδοση αυτή είναι η ίδια με την πρώτη με με ελάχιστες διαφοροποιήσεις στην μορφοποίηση και την ανάπτυξη του περιεχομένου.

- **Θέματα Ασφάλειας**

Ο κάθε πελάτης εισάγει στο σύστημα προσωπικά του στοιχεία όπως ονοματεπώνυμο, κινητό, email, το προγραμματισμένο ραντεβού του κλπ. Επομένως, υπάρχει ο κίνδυνος υποκλοπής των προσωπικών αυτών δεδομένων με διάφορους τρόπους που προσφέρει η τεχνολογία και η επαναχρησιμοποίησή τους σε άλλες εφαρμογές . Οφείλουμε να προστατέψουμε τα δεδομένα του πελάτη με την βοήθεια ειδικών.

- **Απάτη**

Σε μία εταιρία η οποία αλληλεπιδρά με διάφορους χρήστες και συνεργάτες είναι πιθανό να προκύψουν προβλήματα όπως:

Ο προμηθευτής μπορεί να ψεύδεται σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων.

Ο πελάτης μπορεί να κλείνει ραντεβού και να μην εμφανίζεται ποτέ.

Το κατάστημα μπορεί να μην υπάρχει, να μην παρέχει τις υπηρεσίες που ισχυρίζεται ότι παρέχει.

Οφείλουμε λοιπόν, να προνοήσουμε για όλα τα παραπάνω με ποιοτικούς ελέγχους και (πειστήρια), με περιορισμό των δυνατών ραντεβού που μπορεί να κλείσει ο κάθε πελάτης και σύστημα τιμωρίας σε περίπτωση μη έγκαιρης ακύρωσης και έλεγχο των καταστημάτων.

- **Νομικά ζητήματα**

Σε μία εφαρμογή που καλούνται να εισέλθουν με προσωπικά στοιχεία υπάρχουν κίνδυνοι όπως διέρρευσης προσωπικών δεδομένων. Η εφαρμογή μπορεί να αντιμετωπίσει μηνύσεις και καταγγελίες χωρίς να έχει την απόλυτη ευθύνη οπότε καλό θα ήταν να διαθέτει δικηγόρο για την υπεράσπισή της. Επίσης, κάποιο κατάστημα με το οποίο συνεργάζεται η εταιρία μπορεί να φοροδιαφεύγει ή να εμπλέκεται σε παράνομες δραστηριότητες γεγονός που είναι δύσκολο να γίνει αντιληπτό και γι αυτό θα ήταν χρήσιμο η εταιρία να διαθέτει λογιστή για την διαχείριση των εσόδων.

- **Αδυναμία προσέλκυσης πελατών/επιχειρήσεων**

Για να είναι βιώσιμη η εφαρμογή χρειάζεται να την επιλέξουν τα καταστήματα και κατ' επέκταση και πελάτες. Επομένως, η εφαρμογή πρέπει να είναι πλήρως λειτουργική και εύκολη στην χρήση ώστε να την προτιμούν. Ακόμη, είναι σημαντικό, ειδικά στις μέρες μας, η κατάλληλη διαφήμιση και προώθηση της/

- **Ανταγωνισμός απο άλλες παρόμοιες εφαρμογές**

Συνεχώς δημιουργούνται καινούριες εφαρμογές και ήδη υπάρχουσες εξελίσσονται. Το ίδιο συμβαίνει και με τις ανάγκες των χρηστών. Επομένως για να προσελκύει η εφαρμογή περισσότερους πελάτες είναι σημαντικό να συμβαδίζει με τις ανάγκες τους και να διαφοροποιείται από αντίστοιχες εφαρμογές. Επίσης, μπορεί ανταγωνιστικές εφαρμογές να δημιουργούν κακή φήμη ή να προκαλούν άλλα προβλήματα.

- **Bugs της εφαρμογής**

Στον σχεδιασμό της εφαρμογής μπορεί να υπάρξουν λάθη είτε λογικά είτε προγραμματιστικά τα οποία να υπονομεύσουν την λειτουργικότητα της εφαρμογής. Για να αποφευχθεί αυτό πρέπει να γίνονται τακτικοί έλεγχοι της εφαρμογής ειδικά όταν υπάρχει κάποια ανανέωση.

- **Λανθασμένη διαχείριση κεφαλαίου**

Η εφαρμογή απαιτεί κάποιο budget για την δημιουργία της (πχ για ενοικίαση server, για διαφήμιση κλπ). Οι πόροι πρέπει να κατανεμηθούν σωστά για να επιτευχθεί το ζητούμενο αποτέλεσμα χωρίς να υπάρξουν ρίσκα που μπορεί να οδηγήσουν στην αποτυχία της εφαρμογής. Είναι καλό η εταιρία να έχει λάβει βοήθεια από ειδικούς για την αποφυγή τέτοιων λαθών.

- **Κακός προγραμματισμός χρόνου**

Πριν την έναρξη υλοποιήσεις της εφαρμογής είναι απαραίτητο να γίνει ένα χρονοδιάγραμμα τόσο για τα μέλη της ομάδας όσο και για την συνεργασία με εξωτερικούς συνεργάτες. Αν τα μέλη της ομάδας δεν τηρούν τις προθεσμίες, καθυστερούν την την πραγματοποίηση του έργου. Για να μην συμβεί αυτό, είναι καλό να υπάρχει συνεχής επικοινωνία με την ομάδα και χρήση εφαρμογών στις οποίες φαίνονται σε ποιο στάδιο βρίσκονται. Όσο αφορά τους

εξωτερικούς συνεργάτες, είναι πιο δύσκολη η επικοινωνία και η έυρεση λύσης στο πρόβλημα αυτό. Θα βοηθούσε πολύ η κατασκευή ενός ισολογισμού και η συνεργασία με ήδη γνωστά και έμπιστα άτομα.