



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΑΤΡΩΝ  
UNIVERSITY OF PATRAS

Πολυτεχνική Σχολή  
Τμήμα Μηχανικών Η/Υ και Πληροφορικής

## **Risk Assessment v0.1**



**Στοιχεία Μελών Ομάδας :**

Καυκαλιάς Ιωάννης 1078718

[up1078718@upnet.gr](mailto:up1078718@upnet.gr)

Σάββα Αντρέας 1078727

[up1078727@upnet.gr](mailto:up1078727@upnet.gr)

Βασιλείου Κωνσταντίνος 1078714

[up1078714@upnet.gr](mailto:up1078714@upnet.gr)

Κυριάκου Χριστόδουλος 1078719

[up1078719@upnet.gr](mailto:up1078719@upnet.gr)

## **Ανάλυση και διαχείριση πιθανών κινδύνων :**

Όπως σε κάθε Project το οποίο υλοποιείται έτσι και στο δικό μας παραμονεύουν κινδύνοι οι οποίοι πρέπει να αξιολογηθούν για την σωστή ανάπτυξη της εφαρμογής μας αλλά και τρόπους αντιμετώπισης αυτών των κινδύνων. Ακόμη σε ποιο τομέα και πόσο σημαντικοί είναι οι κινδύνοι αυτοί.

- Να ξεπεραστεί το αρχικό κόστος που είχαμε υπολογίσει για την δημιουργία της εφαρμογής μας
- Λύση : να βρούμε επενδύτες οι οποίοι θα ήταν πρόθυμοι να επενδύσουν στην εφαρμογή μας ή εταιρίες που θα ήθελαν να διαφημίσουν τα προϊόντα τους μέσω της εφαρμογής μας .  
(κατηγορία κινδύνου 2 Μέτριο , κίνδυνος ποιότητας)

-Να μην υπάρχει μεγάλη ζήτησή από βιβλιοπωλεία και εκδότες 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 μέσο για τους ιδιοκτήτες ε κδοτών.

(κατηγορία κίνδυνου : 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 καλοδουλεμένες 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 κίνδυνου : 3. Μέτριο, κίνδυνος ποιότητας)

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

Λύση : Θα υπάρχει μια ασφαλιστική δικλίδα όπου όταν ο αριθμός του προϊόντος είναι κάτω από 5 θα στέλνει email-ειδοποίηση στο βιβλιοπωλή ότι ο αριθμός των προϊόντων του μειώνεται. Ο βιβλιοπώλης 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 κίνδυνου : 3. Μέτριο, 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.Μέτριο , κίνδυνος κόστους)

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

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 )