EYE&EAR风险登记册

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **描述** | **根本原因** | **类型** | **概率** | **影响** | **责任人** | **应对策略** |
| R1 | 进入市场缓慢 | 营销方法不当 | 商业风险 | 高 | 高 |  | 雇用专业营销团队进行市场推广 |
| R2 | 用户使用率不高 | 产品功能设计存在漏洞，导致用户使用不便 | 流程风险 | 高 | 高 |  | 深入分析用户群体特点和需求，改进功能，设计出符合他们的平台 |
| R3 | 用户未找到目标消息推送，降低用户体验 | 数据库设计不够全面 | 用户风险 | 中 | 高 |  | 设置“联系我们”，使用户可以将搜不到的活动提交给app。 |
| R4 | 无法保证商品的可靠性 | 提供交易平台，但是缺少艺术品鉴定环节 | 商业风险 | 中 | 高 |  | 增加举报功能，要求卖方实名认证。 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 | 高 | 高 |  | 及时争取引进投资 |