

## Risk Register

### **\*\*ثبت ریسک جامع ۲/۵\*\***

این سند کلیه ریسک‌های قابل شناسایی شرکت نوبت‌نو را در شش دسته طبقه‌بندی می‌کند. برای هر ریسک احتمال وقوع از یک تا پنج (کم تا بسیار بالا) اثر آن از یک تا پنج (ناچیز تا فاجعه‌بار) صاحب ریسک اقدامات کاهش دهنده هزینه تقریبی اقدامات کاهش و شاخص‌های هشدار زودهنگام مشخص شده است.

### **\*\*دسته ریسک‌های فنی\*\***

#### **\*\*ریسک شماره ۱: عملکرد ناکافی یا قطعی سرویس ابری\*\***

شرح: تأمین‌کننده خدمات ابری میزبانی‌کننده نرم‌افزار دچار اختلال عملکرد گسترده یا قطعی کامل شود که منجر به غیرقابل دسترس شدن سرویس برای کاربران گردد.

احتمال: ۲ (پایین)

اثر: ۵ (فاجعه‌بار)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. استفاده از خدمات ابری با توافقنامه سطح خدمات تضمین‌شده و پشتیبانی ۲۴ ساعته. ۲. طراحی معماری چند منطقه‌ای که در صورت قطعی یک منطقه سرویس از منطقه دیگر ارائه شود. ۳. استقرار سیستم نظارت لحظه‌ای بر وضعیت سرویس و اعلان خودکار. ۴. آماده‌سازی طرح مهاجرت اضطراری به تأمین‌کننده پشتیبان.

هزینه کاهش: ماهانه ۲ میلیون تومان هزینه اضافی برای خدمات ابری با قابلیت چندمنطقه‌ای و پشتیبانی ویژه. یکبارمبلغ ۱۰ میلیون تومان برای توسعه معماری و طرح مهاجرت.

شاخص هشدار زودهنگام: افزایش خطاهای اتصال به پایگاه داده از سوی کاربران افزایش تاخیر پاسخ سرورها اعلان‌های سیستم مانیتورینگ درباره سلامت منطقه ابری گزارش‌های خبری درباره مشکلات فنی تأمین‌کننده ابری.

#### **\*\*ریسک شماره ۲: نقض امنیت داده‌ها و نشت اطلاعات کاربران\*\***

شرح: یک حمله سایبری موفق یا خطای پیکربندی داخلی منجر به افشای اطلاعات محرمانه بیماران یا پزشکان شود.

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۵ (فاجعه‌بار)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. پیاده‌سازی رمزگذاری سرتاسری برای تمام داده‌های حساس در حالت انتقال و ذخیره‌سازی. ۲. اجرای آزمون نفوذ منظم توسط متخصصان خارجی. ۳. اعمال دقیق اصل کمترین دسترسی برای تمام حساب‌های کاربری. ۴. آموزش امنیتی اجباری برای همه کارکنان. ۵. تهیه و تمرین برنامه پاسخ به حوادث امنیتی

هزینه کاهش: یک‌بار مبلغ ۱۵ میلیون تومان برای مشاوره امنیتی و آزمون نفوذ. ماهانه ۱ میلیون تومان برای ابزارهای نظارت امنیتی و به روزرسانی

تلاش‌های اسکن پورت API شاخص هشدار زودهنگام: لاگ‌های ورود غیرمعمول یا ناموفق درخواست‌های غیرعادی به هشدارهای سیستم تشخیص نفوذ گزارش آسیب‌پذیری‌های جدید در چارچوب‌های نرم‌افزاری مورد استفاده

**\*\*ریسک شماره ۳: دقت پایین و غیرقابل قبول الگوریتم پیش‌بینی زمان\*\***

شرح: الگوریتم پیش‌بینی زمان ویزیت خطای متوسطی بیش از سی دقیقه داشته باشد که ارزش پیشنهادی اصلی محصول را بی‌اعتبار کرده و باعث نارضایتی کاربران و ترک سرویس شود

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. شروع با مدل ساده و شفاف و مدیریت انتظارات کاربران با ذکر "زمان تقریبی". ۲. جمع‌آوری مستمر داده‌های واقعی و بازخورد کاربران برای آموزش مدل. ۳. ایجاد مکانیزم گزارش خطا توسط کاربران برای بهبود مدل. که در صورت عدم fallback ۴. استخدام مشاور تخصصی داده پس از جمع‌آوری داده کافی. ۵. طراحی سیستم اطمینان مدل زمان محافظه‌کارانه‌تری اعلام کند

هزینه کاهش: هزینه داخلی توسعه زمان‌بندی شده برای بهبود مدل. حدود ۲۰ میلیون تومان برای مشاور داده در فاز بعدی

شاخص هشدار زودهنگام: میانگین خطای مطلق گزارش شده در نظرسنجی‌ها از بیست دقیقه عبور کند افزایش شکایات کاربران درباره عدم دقت کاهش نرخ استفاده مجدد بیماران از سیستم افزایش درصد لغو نوبت‌ها توسط بیماران

**\*\*ریسک شماره ۴: مقیاس‌ناپذیری فنی با رشد کاربران\*\***

شرح: با افزایش تعداد کاربران همزمان عملکرد سیستم به شدت افت کند منجر به تاخیرهای زیاد یا خطا شده و تجربه کاربری را خراب کند

احتمال: ۲ (پایین)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. طراحی معماری نرم افزار از ابتدا با در نظر گرفتن مقیاس پذیری. ۲. استفاده از سرویس های ابری با قابلیت افزایش خودکار منابع. ۳. انجام تست های بار منظم قبل از رسیدن به محدودیت ها. ۴. مانیتورینگ مستمر معیار های CPU. عملکردی مانند زمان پاسخ و استفاده از

هزینه کاهش: هزینه اولیه طراحی معماری. ماهانه حدود ۱ میلیون تومان برای سرویس های مانیتورینگ پیشرفته تر

به بیش از ۷۰ درصد در CPU شاخص هشدار زودهنگام: زمان پاسخگویی سرور به تدریج افزایش یابد استفاده از در لاگ ها شکایات کاربران درباره کندی سیستم timeout ساعات اوج برسد افزایش خطاهای

**\*\*دسته ریسک های بازار\*\***

**\*\*ریسک شماره ۵: مقاومت پزشکان در برابر پذیرش و پرداخت هزینه\*\***

شرح: پزشکان هدف حاضر نباشند سیستم سنتی را رها کرده یا برای این سرویس ماهانه پرداخت کنند

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۵ (فاجعه بار)

صاحب ریسک: مسئول رشد و ارتباطات

اقدام کاهش: ۱. ارائه دوره آزمایشی رایگان طولانی مدت (۳ ماه) با پشتیبانی کامل. ۲. گارانتی صرفه جویی زمان: تعهد به بازپرداخت هزینه در صورت عدم صرفه جویی حداقل ۳۰ دقیقه در روز. ۳. تمرکز اولیه بر پزشکان جوان و فناوری محور توسط پزشکان راضی. ۵. شفافیت (referral) به عنوان پذیرندگان اولیه. ۴. استفاده از روش فروش مبتنی بر معرفی کامل در محاسبه بازگشت سرمایه برای پزشک

هزینه کاهش: هزینه فرصت درآمد از دست رفته در دوره آزمایشی. هزینه پشتیبانی اضافه در دوره آزمایشی

شاخص هشدار زودهنگام: نرخ تبدیل شرکت در جلسه دمو به ثبت نام آزمایشی زیر ۲۰ درصد باشد نرخ تبدیل آزمایشی به پرداخت کننده زیر ۱۰ درصد باشد افزایش شکایت پزشکان آزمایشی درباره پیچیدگی یا عدم کارایی

**\*\*ریسک شماره ۶: ورود رقیب قوی با منابع بالا\*\***

شرح: یک شرکت بزرگ فناوری یا استارتاپ سرمایه دار شده با مدل کسب و کار مشابه یا برتر وارد بازار شیراز شود

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. تمرکز سریع بر ایجاد اثر شبکه‌ای قوی و وفاداری در شیراز. ۲. ایجاد مزیت رقابتی پایدار از طریق الگوریتم پیش‌بینی و داده‌های محلی. ۳. انعقاد قراردادهای بلندمدت با پزشکان کلیدی. ۴. ایجاد هزینه تغییر بالا برای پزشکان از طریق یکپارچه‌سازی با جریان کار روزانه آن‌ها. ۵. حفظ چابکی برای پاسخ سریع به اقدامات رقیب

. هزینه کاهش: سرمایه‌گذاری بیشتر در بازاریابی و وفادارسازی مشتری. هزینه توسعه ویژگی‌های یکپارچه‌سازی

شاخص هشدار زودهنگام: ظهور تبلیغات پلتفرم جدید در شیراز گزارش پزشکان از تماس تیم فروش رقیب کاهش نرخ جذب پزشکان جدید افزایش نرخ فرسایش پزشکان موجود به دلیل جذب رقیب

**\*\*ریسک شماره ۷: عدم جذب کافی بیماران برای ایجاد ارزش شبکه‌ای\*\***

شرح: حتی با وجود پزشکان حاضر در پلتفرم بیماران کافی از سیستم استفاده نکنند در نتیجه ارزش پلتفرم برای پزشکان پایین بماند

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مسئول رشد و ارتباطات

اقدام کاهش: ۱. جذب بیماران عمدتاً از طریق پزشکان همکار (پوستر در مطب معرفی توسط پزشک). ۲. اجرای کمپین‌های آگاهی‌بخشی هدفمند در محلات اطراف مطب‌های همکار. ۳. ارائه مزایای مستقیم به بیماران مانند یادآوری "رایگان یا گزارش سلامت ساده. ۴. بهینه‌سازی موتور جستجو برای جستجوهای محلی "نوبت دکتر شیراز

. هزینه کاهش: هزینه طراحی و چاپ مواد تبلیغاتی برای مطب‌ها. بودجه محدود برای تبلیغات جغرافیایی هدفمند

شاخص هشدار زودهنگام: نرخ استفاده بیماران از سیستم در مطب‌های همکار زیر ۳۰ درصد باشد میانگین نوبت به ازای هر پزشک فعال کمتر از ۱۰ در ماه باشد بازخورد پزشکان درباره عدم استقبال بیماران افزایش یابد

**\*\*ریسک شماره ۸: تغییر رفتار بازار یا کاهش کلی تقاضای ویزیت پزشک\*\***

شرح: یک روند بلندمدت مانند گسترش پزشکی از راه دور یا یک شوک خارجی مانند همه‌گیری باعث کاهش مراجعه حضوری به مطب‌ها شود

احتمال: ۲ (پایین)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. مانیتورینگ مستمر روندهای سلامت دیجیتال. ۲. طراحی محصول با قابلیت توسعه به سمت مدیریت نوبت‌های ترکیبی (حضور و آنلاین). ۳. ایجاد تنوع در خدمات با هدف قرار دادن کلینیک‌هایی که خدمات حضوری ضروری‌ترند.

هزینه کاهش: هزینه وقت برای تحقیق و توسعه. هزینه تغییر محصول در آینده

شاخص هشدار زودهنگام: گزارش‌های صنعتی از رشد شدید ویزیت آنلاین کاهش عمومی آمار مراجعه به مطب‌ها در شیراز درخواست پزشکان برای ویژگی‌های مرتبط با ویزیت آنلاین

**\*\*دسته ریسک‌های حقوقی و مقرراتی\*\***

**\*\*ریسک شماره ۹: تغییر قوانین یا سیاست‌های نظارتی حوزه سلامت دیجیتال\*\***

شرح: سازمان‌هایی مانند وزارت بهداشت یا نظام پزشکی قوانین جدیدی برای پلتفرم‌های نوبت‌دهی وضع کنند که منطبق بودن محصول موجود را دشوار یا پرهزینه کند.

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. رعایت پیش‌دستانه استانداردهای حریم خصوصی و امنیتی داده‌های سلامت. ۲. عضویت و مشارکت فعال در انجمن‌های مرتبط با فناوری سلامت. ۳. اخذ مشاوره حقوقی تخصصی در حوزه سلامت دیجیتال. ۴. طراحی مازولار محصول برای تسهیل تطبیق با تغییرات آینده

هزینه کاهش: هزینه عضویت در انجمن‌ها و مشاوره حقوقی حدود ۱۰ میلیون تومان سالانه

شاخص هشدار زودهنگام: انتشار پیش‌نویس قوانین جدید توسط مراجع ذی‌صلاح افزایش بحث‌های رسانه‌ای درباره تنظیم‌گری پلتفرم‌های سلامت اقدامات نظارتی علیه پلتفرم‌های مشابه در حوزه‌های دیگر

**\*\*ریسک شماره ۱۰: شکایت یا چالش حقوقی از سوی کاربران یا رقبا\*\***

شرح: یک بیمار به دلیل خطای پیش‌بینی زمان دچار ضرر شده و شکایت کند یا یک رقیب ادعای نقض مالکیت معنوی کند.

احتمال: ۲ (پایین)

اثر: ۳ (بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. درج واضح شرایط استفاده و سلب مسئولیت در مورد دقت پیش‌بینی. ۲. خرید بیمه مسئولیت حرفه‌ای مناسب برای استارت‌آپ‌های فناوری. ۳. ثبت رسمی مالکیت معنوی الگوریتم و نام تجاری. ۴. بررسی حقوقی کامل تمام ادعاهای رقابتی قبل از عرضه عمومی.

هزینه کاهش: هزینه ثبت مالکیت معنوی و سالانه بیمه مسئولیت حدود ۱۵ میلیون تومان در سال. شاخص هشدار زودهنگام: دریافت اختاریه یا نامه حقوقی شکایت رسمی کاربر در سامانه افزایش تعارضات با رقبا در بازار.

**\*\*ریسک شماره ۱۱: عدم رعایت مقررات حفاظت از داده‌های شخصی\*\***

شرح: عدم تطابق با قوانینی مانند قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات یا آیین‌نامه‌های جدید حریم خصوصی منجر به جریمه‌های سنگین یا آسیب شهرت شود.

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. تهیه و انتشار سیاست حریم خصوصی شفاف و قابل فهم. ۲. اجرای "حریم خصوصی از مرحله طراحی" در توسعه محصول. ۳. انجام ممیزی امنیتی و حریم خصوصی توسط نهاد سوم. ۴. آموزش کارکنان درباره اهمیت و روش‌های حفاظت از داده.

هزینه کاهش: هزینه ممیزی حدود ۲۰ میلیون تومان. هزینه زمان توسعه برای طراحی مبتنی بر حریم خصوصی.

شاخص هشدار زودهنگام: هشدار سیستم درباره دسترسی غیرمجاز به داده درخواست‌های زیاد کاربران برای حذف داده‌های خود تغییر در قوانین کشوری.

**\*\*دسته ریسک‌های مالی\*\***

**\*\*ریسک شماره ۱۲: سوختن سرمایه پیش از رسیدن به نقطه سر به سر\*\***

شرح: هزینه‌های عملیاتی و جذب مشتری بیشتر از پیش‌بینی باشد و سرمایه قبل از ایجاد جریان درآمدی پایدار تمام شود.

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۵ (فاجعه‌بار)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. برنامه‌ریزی مالی محافظه‌کارانه با حاشیه اطمینان ۲۰ درصدی. ۲. تقسیم سرمایه به مراحل و مشروط کردن هر مرحله به دستیابی نقاط عطف. ۳. تمرکز اولیه بر جذب پزشکان با کمترین هزینه ممکن (کانال معرفی). ۴. نظارت هفتگی بر نرخ سوختن سرمایه و هزینه جذب مشتری. ۵. داشتن برنامه اضطراری برای کاهش شدید هزینه‌ها در صورت نیاز.

هزینه کاهش: هزینه زمان برای برنامه‌ریزی دقیق مالی

شاخص هشدار زودهنگام: نرخ سوختن سرمایه ماهانه از پیش‌بینی فراتر رود هزینه جذب هر پزشک پرداخت‌کننده از ۸۰۰ هزار تومان عبور کند تاریخ پیش‌بینی‌شده نقطه سر به سر بیش از ۳ ماه به تعویق افتد

**\*\*ریسک شماره ۱۳: عدم موفقیت در جذب سرمایه مرحله بعدی\*\***

شرح: با وجود دستیابی به نقاط عطف نتوان سرمایه مورد نیاز برای رشد بعدی را جذب کرد

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۵ (فاجعه‌بار)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. تعیین نقاط عطف مشخص و قابل اندازه‌گیری برای جذب سرمایه. ۲. ایجاد روابط زودهنگام با سرمایه‌گذاران بالقوه و ارائه گزارش منظم. ۳. توسعه مدل‌های درآمدی جایگزین یا کم‌هزینه‌تر. ۴. حفظ امکان ادامه فعالیت با مقیاس کوچک‌تر و سودآور در صورت عدم جذب سرمایه

هزینه کاهش: هزینه زمان برای ارتباط با سرمایه‌گذاران

شاخص هشدار زودهنگام: عدم تمایل سرمایه‌گذاران فعلی به سرمایه‌گذاری مجدد کاهش کلی سرمایه‌گذاری خطرپذیر در بخش سلامت دیجیتال عدم دستیابی به نقاط عطف کلیدی در زمان مقرر

**\*\*ریسک شماره ۱۴: نوسانات ارزی و افزایش هزینه زیرساخت\*\***

شرح: افزایش نرخ ارز منجر به افزایش قابل توجه هزینه‌های خدمات ابری بین‌المللی یا نرم‌افزارهای خارجی شود

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۳ (بالا)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. استفاده حداکثری از خدمات ابری و نرم‌افزارهای داخلی. ۲. انعقاد قراردادهای بلندمدت با قیمت ثابت برای خدمات حیاتی. ۳. تخصیص بخشی از بودجه به عنوان ذخیره ارزی برای هزینه‌های کلیدی. ۴. طراحی معماری قابل انتقال به تأمین‌کننده داخلی در صورت نیاز

هزینه کاهش: هزینه زمان برای جستجوی جایگزین‌های داخلی و مذاکره قرارداد

شاخص هشدار زودهنگام: افزایش نرخ ارز بیش از ۲۰ درصد در یک ماه افزایش قیمت خدمات توسط تأمین‌کنندگان خارجی اعلان تغییر قیمت از سوی ارائه‌دهندگان ابری

**\*\*دسته ریسک‌های عملیاتی\*\***

**\*\*ریسک شماره ۱۵: عدم جذب یا حفظ نیروی انسانی کلیدی\*\***

شرح: عدم موفقیت در جذب توسعه‌دهنده ارشد یا مسئول رشد با تجربه یا از دست دادن یکی از اعضای مؤسس

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. ایجاد فرهنگ سازمانی جذاب و محیط کاری انعطاف‌پذیر. ۲. طراحی بسته‌های پاداش و مالکیت سهام برای کارکنان کلیدی. ۳. مستندسازی دانش و فرایندها برای کاهش وابستگی به افراد. ۴. ایجاد برنامه جانشین‌پروری برای نقش‌های حیاتی

هزینه کاهش: هزینه مالی سهام کارکنان و مزایای رقابتی

شاخص هشدار زودهنگام: افزایش مدت زمان پر شدن موقعیت‌های خالی کاهش رضایت شغلی در نظرسنجی‌های داخلی دریافت پیشنهاد شغلی توسط اعضای کلیدی

**\*\*ریسک شماره ۱۶: وابستگی شدید به یک یا دو تأمین‌کننده حیاتی\*\***

شرح: قطع همکاری یا ورشکستگی تأمین‌کننده سرویس پرداخت یا پیامک باعث اختلال کامل در خدمات شود

احتمال: ۲ (پایین)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عملیات

اقدام کاهش: ۱. شناسایی و آزمایش تأمین‌کنندگان پشتیبان برای هر سرویس حیاتی. ۲. انعقاد قرارداد با حداقل دو تأمین‌کننده برای سرویس‌های بسیار حیاتی. ۳. طراحی سیستم برای تحمل قطعی موقت یک سرویس (مثلاً ذخیره محلی پیامک‌ها و ارسال پس از بازیابی). ۴. نظارت مالی بر سلامت کسب‌وکار تأمین‌کنندگان کلیدی

هزینه کاهش: هزینه اضافی قرارداد با چند تأمین‌کننده. هزینه توسعه برای ایجاد قابلیت تحمل خطا



شاخص هشدار زود هنگام: افزایش خطاهای سرویس دهی از سوی تأمین‌کننده تاخیر در پرداخت‌های تأمین‌کننده اخبار منفی درباره وضعیت مالی تأمین‌کننده

**\*\*ریسک شماره ۱۷: عدم یکپارچگی داده‌ها و گزارش‌دهی نادرست\*\***

شرح: خطا در انتقال داده بین سیستم‌ها یا باگ در گزارش‌ها منجر به تصمیم‌گیری نادرست مدیریتی شود

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۳ (بالا)

صاحب ریسک: مدیر فنی

اقدام کاهش: ۱. ایجاد خط لوله داده یکپارچه و استاندارد. ۲. اجرای تست‌های اعتبارسنجی داده به صورت خودکار. ۳. ممیزی دستی دوره‌ای گزارش‌های کلیدی. ۴. تفکیک محیط تولید و گزارش‌دهی

هزینه کاهش: هزینه زمان برای ایجاد خط لوله داده قوی و تست‌ها

شاخص هشدار زود هنگام: ناسازگاری بین گزارش‌های مختلف از یک شاخص شناسایی داده‌های پرت یا غیرممکن توسط سیستم هشدار شک کاربران به صحت اطلاعات نمایش داده شده

**\*\*دسته ریسک‌های تیمی\*\***

**\*\*ریسک شماره ۱۸: تعارض بین مؤسسان یا خستگی و فرسودگی\*\***

شرح: اختلاف نظرهای حل‌نشده در تیم مؤسس بر سر جهت‌گیری یا خستگی ناشی از فشار کار بالا منجر به کاهش بهرهوری یا خروج فرد شود

احتمال: ۳ (متوسط)

اثر: ۵ (فاجعه‌بار)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. تعریف واضح نقش‌ها و حوزه تصمیم‌گیری از روز اول. ۲. برگزاری جلسات منظم بازخورد و گفت‌وگوی صریح. ۳. تعیین مشاور خارجی برای میانجی‌گری در صورت نیاز. ۴. تشویق به تعادل کار و زندگی و مرخصی‌های دوره‌ای. ۵. مستندسازی توافقات و تصمیمات کلیدی

هزینه کاهش: هزینه جلسات مربی‌گری یا مشاوره تیمی حدود ۱۰ میلیون تومان

شاخص هشدار زودهنگام: افزایش جلسات بدون نتیجه‌گیری مشخص افزایش تنش در ارتباطات کلامی کاهش مشارکت در جلسات کاهش خروجی کاری اعضا علائم خستگی مانند افزایش اشتباهات یا غیبت

**\*\*ریسک شماره ۱۹: عدم تطابق مهارت‌های تیم با نیازهای مرحله رشد\*\***

شرح: مهارت‌های تیم فعلی برای چالش‌های مقیاس‌گیری مانند مدیریت تیم بزرگتر بازاریابی پیشرفته یا مذاکره با سرمایه‌گذاران نهادی کافی نباشد

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۴ (بسیار بالا)

صاحب ریسک: مدیر عامل

اقدام کاهش: ۱. شناسایی شکاف‌های مهارتی احتمالی در مراحل آینده. ۲. سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه اعضای مؤسس. ۳. برنامه‌ریزی برای جذب مشاور یا عضو جدید در زمان مناسب قبل از رسیدن به بحران. ۴. ایجاد شبکه‌ای از مشاوران متخصص در حوزه‌های مختلف

هزینه کاهش: هزینه آموزش و مشاوره حدود ۲۰ میلیون تومان در سال

شاخص هشدار زودهنگام: تأخیر مکرر در تکمیل وظایف جدید افزایش خطا در حوزه‌های ناآشنا شکاف آشکار بین انتظارات سرمایه‌گذاران و عملکرد تیم

**\*\*ریسک شماره ۲۰: از دست دادن تمرکز و پراکندگی در توسعه محصول\*\***

شرح: تیم وسوسه شود به درخواست‌های مختلف کاربران یا ایده‌های جذاب اما انحرافی پاسخ داده و از توسعه هسته اصلی محصول بازماند

احتمال: ۴ (بالا)

اثر: ۳ (بالا)

صاحب ریسک: مدیر محصول

اقدام کاهش: ۱. پایبندی سخت به نقشه راه مبتنی بر اولویت‌بندی ارزش. ۲. ایجاد فرآیند رسمی برای ارزیابی و رد یا به تعویق انداختن درخواست‌های جدید. ۳. اندازه‌گیری مستمر تأثیر هر ویژگی جدید بر شاخص‌های کلیدی. ۴. یادآوری مداوم مأموریت و ارزش پیشنهادی اصلی شرکت

هزینه کاهش: هزینه زمان برای نظم‌دهی به فرآیند درخواست‌ها

شاخص هشدار زودهنگام: افزایش تعداد ویژگی‌های نیمه‌کاره تأخیر در تحویل اهداف اصلی نقشه راه گنج شدن کاربران درباره کاربرد اصلی محصول بازخورد منفی درباره پیچیدگی محصول

**\*\*پایش و به روزرسانی ثبت ریسک\*\***

این ثبت ریسک یک سند زنده است. صاحب هر ریسک مسئول پایش شاخص‌های هشدار مربوطه و گزارش وضعیت در جلسات ماهانه بررسی ریسک است. احتمال و اثر هر ریسک هر شش ماه یک بار مجدداً ارزیابی می‌شود. ریسک‌های جدیدی که شناسایی می‌شوند باید بلافاصله به این سند اضافه شوند. اقدامات کاهش باید در برنامه عملیاتی شرکت گنجانده شده و پیشرفت آن‌ها پیگیری شود. هدف از این ثبت نه حذف کامل ریسک که درک فعالانه آن‌ها و مدیریت آگاهانه برای بقا و رشد شرکت است.