|  |
| --- |
| **Nombre del proyecto:** UnistDesigns – Venta de playeras sublimadas. **Fecha de elaboración:** 30 de enero del 2025.  **Líder del proyecto:** Teresa Yatziri Patraca Valera. **Duración del proyecto:** 7 de enero al 10 de febrero de 2025. |
| **Metodología de evaluación de riesgos** |
| Para identificar y analizar los riesgos del proyecto, se realizará una evaluación cualitativa basada en dos criterios principales:   * Probabilidad de ocurrencia: Se clasificará en baja, media o alta, según la frecuencia con la que pueda presentarse cada riesgo. * Impacto en el proyecto: Se evalúa considerando su afectación en aspectos operativos, financieros y de reputación.   Los riesgos de nivel **alto** recibirán atención prioritaria mediante medidas preventivas y correctivas específicas, mientras que los de nivel **medio o bajo** serán monitoreados y gestionados según su efecto en el proyecto. |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Riesgo especifico | Riesgo | Impacto | Probabilidad | Valoración | Acción correctiva |
| *Problemas con proveedores de playeras* | Retrasos en la entrega o falta de stock por parte del proveedor. | Retrasa la venta y puede generar pérdidas. | 4 | ***Alto*** | Establecer tiempos de entrega claros y verificar la garantía del producto o la devolución del pago en caso de no contar con la disponibilidad. |
| *Errores en el diseño de bordado* | Defectos en el bordado como hilos sueltos, letras mal posicionadas o colores incorrectos. | Producto defectuoso que generará quejas o posibles devoluciones. | 3 | ***Medio*** | Revisar las playeras antes de la venta y asegurar garantía en caso de defectos. |
| *Pérdida o robo de mercancía* | Falta de un lugar seguro para resguardar la mercancía, riesgo de extravío durante el transporte, o pérdida de playeras debido a falta de control de inventario. | Pérdidas económicas y retrasos en la venta. | 3 | ***Alto*** | Usar un almacén seguro y llevar un control detallado del producto. |
| *Daños en playeras recibidas* | Playeras defectuosas por mal embalaje o errores en la maquila de bordado. | Afecta la calidad del producto entregado a los clientes. | 3 | ***Medio*** | Inspeccionar la mercancía recibida y gestionar reemplazos con el proveedor en caso de daños. |
| *Mala gestión de costos* | Gastos fuera de presupuesto, dejando insuficiencia financiera. | Riesgo de no poder continuar con la venta. | 3 | ***Medio*** | Monitorear gastos y mantener un fondo de emergencia. |
| *Problemas con los métodos de pago* | No contar con cambio en efectivo o solo aceptar un tipo de pago. | Pérdida de clientes potenciales. | 4 | ***Medio - Alto*** | Ofrecer varias opciones de pago, verificar equipos y tener cambio suficiente antes de comenzar la venta. |
| *Ventas bajas o baja visibilidad* | Poca demanda debido a falta de publicidad o interés del público. | Disminución de ganancias y posible dificultad para recuperar la inversión. | 4 | ***Alto*** | Utilizar redes sociales o promociones estrategias como herramienta de publicidad. |
| *Falta de organización en la venta* | No tener horarios o roles definidos para los vendedores. | Ineficiencia operativa y dificultades en la coordinación del equipo. | 3 | ***Medio*** | Establecer y asignar horarios y turnos al personal de venta. |
| *Confusión de precios* | Inconsistencias entre los precios publicados en redes sociales y los precios en el punto de venta. | Falta de coherencia en la información proporcionada a los clientes. | 3 | ***Medio*** | Mantener precios claros y visibles en todos los puntos de venta y publicidad. |
| *Quejas o devoluciones* | Cliente insatisfecho con la talla, calidad o diseño de la playera. | insatisfacción y posibles reclamaciones. | 3 | ***Medio*** | Mostrar guías de tallas y revisar cada playera antes de entregarla. |
| *Pérdida de dinero* | Falta de control detallado de las ventas y dinero | Pérdidas económicas | 4 | ***Alto*** | Designar un encargado de caja para registrar todas las ventas. |
| *Quejas de la universidad* | Uso indebido de la imagen institucional en el diseño de las playeras. | Riesgo de sanciones o suspensión de la venta. | 2 | ***Medio -Bajo*** | Asegurar que los diseños respeten la identidad institucional. |
| *Publicidad engañosa* | Anunciar modelos o colores no disponibles o fotos irreales. | Insatisfacción de confianza en los productos ofrecidos. | 3 | ***Medio*** | Mostrar solo productos disponibles y evitar anunciar modelos inexistentes. |
| *Opiniones negativas* | Malas reseñas debido a atención al cliente o problemas con el producto. | Disminución de ventas y reputación del negocio. | 3 | ***Medio*** | Atender quejas con profesionalismo y resaltar experiencias positivas. |
| *Eventos climáticos imprevistos* | Condiciones climáticas no previstas durante los eventos de ventas (como lluvia, calor extremo, etc.). | Disminución de clientes y reducción de ventas. | 3 | ***Medio*** | Implementar un plan de contingencia para condiciones climáticas imprevistas, considerando opciones como espacios techados, carpas o sombrillas para garantizar la continuidad de las ventas. |