运动场地社区风险登记册

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **描述** | **根本原因** | **类型** | **概率** | **影响** | **责任人** | **应对策略** |
| R1 | 用户认可度不高 | 现在市场上与本产品功能相同的App基本没有 | 商业风险 | 高 | 高 | 武升辉 | 深入分析用户群体特点和需求，设计出符合大众的场地预订软件 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对场地预订的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 | 高 | 高 | 李岱恒 | 深入分析场地商家特点和需求，设计出符合他们的场地预订系统 |
| R3 | 无法实现低于3分钟的快速下单 | 时间的消耗主要在响应订单、联系场地商家和等待商家接单 | 流程风险 | 中 | 高 | 武升辉 | 设计科学的业务流程，确保下单速度 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 | 中 | 高 | 卜冬晓 | 及时调度相应的人员到位 |
| 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 | 卜冬晓 | 及时争取引进投资 |