|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于校园的已有的书店的快捷之处 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与性不高 | 商家对订单量没有信心，认为客户不会太多 | 用户风险 |
| R3 | 订单量分淡季旺季 | 由于校内学生在开学初会大量需要基础课本、期末考试前需要考试相关资料，其余时期购买的大多是技术书籍，所以订单量会不稳定 | 商业风险 |
| R4 | 产品发布初期用户量增长缓慢 | 由于推广和宣传手段有限，并不能大量的吸引用户使用本产品。 | 用户风险 |
| R5 | 利润不高 | 由于课本本身价值不高，每单利润有限，存在利润太低的风险 | 产品风险 |