**风险登记册**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 问题描述 | 原因 | 类型 | 概率 | 影响 | 责任人 | 解决办法 |
| 1 | 用户量少 | 1.没有成功的推广。  2.产品竞争力小，没有获得用户群体的认可。 | 商业风险 | 高 | 高 | 丁泽仁  白晨皓 | 1.加大产品推广力度。  2.重新分析用户需求，调整产品结构，更能满足用户呀求。 |
| 2 | 合作停车场少 | 1.对产品了解不成分。  2.对未来前景持观望或悲观态度。  3.无法获得预期的收益 | 用户风险 | 高 | 高 | 丁泽仁  白晨皓 | 1.更加细致的同停车场沟通交流。  2.深入发掘停车场方面的需求和通电，针对性的调整产品战略，是双方都可以最大程度的获益。 |
| 3 | 人员到位不及时 | 无法快速组建开发团队 | 人员风险 | 中 | 高 | 丁泽仁 | 及时调整调度开发人员到位 |
| 4 | 产品并发量超过上限 | 用户访问量增大，超出最大访问数量，服务器宕机 | 技术风险 | 低 | 高 | 丁泽仁  程序猿 | 1.及时调整算法，以承接更大的并发访问量  2.更换性能更加优良的服务器 |
| 5 | 无法盈利 | 产品开发、产品宣传、产品后期维护时投入大量资金，后续无法盈利，持续亏损。 | 资金风险 | 高 | 高 | 丁泽仁 | 1.寻找跟多合作方和投资人，进行融资。  2.不断调整产品以获得市场认可。 |