# 遇见风险登记册

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **应对策略** |
| R1 | 租客认可度不高 | 本产品在初期阶段没有足够的说服力 | 深入分析租客群体特点和需求，设计出符合他们的使用的平台 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对本产品不够信任 | 深入分析商户群体特点和需求，设计出符合他们需求的平台 |
| R3 | 无法实现对所有房屋的实地考察 | 产品推广初期，资金人力的不足，无法满足对所有商家进行实地评估的要求 | 设计科学的业务流程，确保房屋质量 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 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 | 及时争取引进投资 |