# Реагирование на риски проекта

Полный реестр рисков проекта представлен в отдельном файле таблицы Excel (см. ПРИЛОЖЕНИЕ Т).

Далее представлены планы реагирования на наиболее серьезные риски (находящиеся в “красной” зоне).

## Риск 1. Высокая конкуренция

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Экономический | 2 | 1 | 4 | 2 | 8 | Большое кол-во конкурентов на рынке |  |

План:

1. Обсудить с администрацией парка вопрос об эксклюзивном размещении автоматов для сервиса сдачи пледов в аренду.
2. Согласовать условия размещения вендинговых автоматов на территории парка.
3. Заключить эксклюзивный договор с администрацией парка.

## Риск 2. Экономическая невыгодность

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Экономический | 3 | 1 | 4 | 3 | 12 | Средний доход за квартал не соответствует плану |  |

План:

1. Потребовать от соучредителей проведения дополнительного маркетингового исследования рынка.
2. Изучение возможности сокращения расходов.
3. Проанализировать возможности повышения стоимости продукта.
4. Внести правки в финансовую модель. Добавить статью непредвиденных расходов, равную четверти стоимости проекта.

## Риск 3. Невостребованность продукта

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Экономический | 2 | 3 | 4 | 6 | 8 | Продукт не используют или используют в меньших количествах, нежели ожидалось |  |

План:

1. Провести новое исследование рынка с целью поиска новых способов монетизации.
2. Составить финансовые модели возможных планов монетизации.
3. Оценить выгоды от продажи или расформирования проекта.
4. Выбрать наиболее выгодный вариант развития или свертывания проекта.

## Риск 4. Выход из строя автомата

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Технический | 3 | 4 | 4 | 12 | 12 | Физическое воздействие или программная ошибка |  |

План:

1. Изучить варианты аренды антивандальных автоматов и систем, в том числе проверить возможность применения систем к существующим автоматам.
2. Провести исследование затрат и рисков на предмет сокращения издержек от применения антивандальных автоматов или систем.
3. Выбрать и начать применять наиболее выгодный вариант.

## Риск 8. Сложности с проведением испытаний в рамках лаборатории

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Управленческий | 2 | 3 | 4 | 6 | 8 | НИУ ВШЭ не может предоставить необходимый автомат для проведения тестирования |  |

План:

1. Изучить условия аренды одного вендингового автомата.
2. Изучить возможности размещения автомата на частной территории соучредителя.
3. Проанализировать стоимость аренды аппарата.
4. Обсудить с арендодателем условия аренды.
5. Выделить средства из бюджета на аренду автомата.

## Риск 10. Здоровье потребителей (материалы пледа могут вызывать аллергию)

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Управленческий | 2 | 4 | 2 | 8 | 4 | Жалобы пользователей на появление аллергической реакции |  |

План:

1. Закупка гипоаллергенных пледов.
2. Заказ химчистки пледов со средствами биочистки.
3. Полная замена пледов.
4. Подписание договора о химчистке с использованием биоочистки.

## Риск 12. Риск утечки данных

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внутренний | Технический | 2 | 1 | 5 | 2 | 10 | Несанкционированная выгрузка большого объема данных |  |

План:

1. Выбор курса об обеспечении информационной безопасности данных.
2. Выделение денежных средств и покупка курса для разработчиков проекта.
3. Выделение времени разработчикам на изучение купленного курса.
4. Проведение итогового тестирования и получение диплома о прохождении курса.

## Риск 14. Невозможность использования продукта из-за неверной работы внешнего сервиса аутентификации

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Технический | 2 | 3 | 5 | 6 | 10 | Невозможность произвести аутентификацию тестового пользователя при тестировании |  |

План:

1. Изучение отзывов об используемом сервисе аутентификации на предмет выхода из строя.
2. Поиск и изучение других внешних сервисов аутентификации. Подготовка списка сервисов.
3. Выбор наиболее подходящего сервиса аутентификации.
4. Подключение нового сервиса аутентификации к системе.

## Риск 15. Изменение API банка

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Технический | 3 | 3 | 5 | 9 | 15 | Новость на информационном ресурсе банка |  |

План:

1. Постоянный мониторинг документации API на предмет скорых изменений.
2. В случае серьезных изменений разработать новую версии компонента общения с API банка.
3. Постепенный переход со старого компонента на новый.

## Риск 19. Резкий приток клиентов (слишком высокая нагрузка на систему)

| Категория рисков | | Вероятность, баллы | Воздействие, баллы | | Воздействие - Вероятность | | Триггер |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |
| Внутр./Внешн. | ... | Сроки | Качество | Сроки | Качество |  |
| Внешний | Управленческий | 3 | 2 | 5 | 6 | 15 | При нагрузочном тестировании на большом объеме запросов система дает сбой |  |

План:

1. Изучение возможности заключения договора, по которому будет доступно автоматическое подключение дополнительных мощностей в случае перегрузки серверов.
2. Подготовка и подписание договора, по которому за бесперебойную работу серверов отвечает поставщик серверов.