|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有考研服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对考研资料费用的期望高、不愿出售自己的资料方法，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现高准确性院校建议 | 高校范围和涉及量基本足够，真正的消耗主要在用户的不确定性和善变性，容易因为难度大而选择换专业及院校。对自身定位不够充分。 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| 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 |