|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 电商行业产品数量庞大，行业内竞争力日趋激烈 | 响应国家政策下的高科技产业，如电子商务的积极引导,使得许多新的经营者大量转向网上销售行业，行业内的竞争更是日趋激烈，不少产品在市场占有率、品牌知名度等方面已经成熟,对新产品入市造成巨大冲击。目前产品特色性不够强，没有很好的突出自身产品的优势所在。 | 行业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 目前国内农产品市场的无序化状态，人们习惯于传统运作方式和地方性保护,增加了农产品网上销售方案实施的难度。部分农产品商家对电子商务的了解不够、实操性不足、信任度不高，缺乏意愿。同时，随着市场变化节奏的加快，使经营者越来越难把握市场变动的脉波。 | 用户风险 |
| R3 | 农产品销售受气候环境影响严重 | 农作物受气候影响很大,如今年冬天南方大部分地区遭受雪灾，农作物遭受巨大损失，这样对相应的农产品销售、运输也有巨大影响。 | 经营风险 |
| R4 | 技术不足短时间内无法满足更高的要求 | 产品在开发过程中还存在技术上的不足，研发人员和市场要求的产品还有一段时间的磨合。而且，随着科技日新月异的发展,对公司技术人员的科研队伍提出了更高的要求。 | 技术风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 资金主要用于构建农产品网上销售平台搭建等方面。这虽然有很好的市场效益和其他综合资益，但由于本项目前瞻性强，涉及到方方面面的关系，可能会因多种不确定因素和不可预期因素的影响而延缓项目的构建进程。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 |