# 八 风险分析

本智能导盲犬进入市场将不可避免遇到各种各样的风险，通过综合分析，结合市场分析和自己的运营，本平台主要在竞争、模式复制、管理方面面临一定的风险。平台在充分评估各方面风险的基础上，做出一定评估，针对不同风险，做出相应的应对策略，以规避风险。

## 8.1 竞争风险分析及策略

### 8.1.1 竞争风险分析

智能导盲犬作为一种智能机器与导盲犬的结合体，一直备受人们关注。一方面，导盲犬作为一种盲人“协助犬”有着部分场所受限、存在社会争议等问题；另一方面，信息技术高度发展的今天，智能化，科技化越来越成为现代社会的发展趋势。将智能技术、工业化生产与导盲犬结合是今后的趋势。但行业内已经有相对成熟的产品，如小米仿生导盲犬等。相较而言，该智能导盲犬起步较晚，运营经验不足，作为一个新的、尚不成熟的平台，可能客户流失等方面存在一定的风险。

### 8.1.2 竞争风险策略

1.打破主流智能导盲犬等产品的运营模式，以用户为本，在技术与服务等方面关注目标群体的需求，完善已有平台缺陷，拓展开发新的功能模块，便捷高效操作，高识别功能，帮助实现家校互动，如可针对不同的客户群体需求订制专属的智能阅卷等服务。

2.市场上现有项目、公司紧密合作，共享信息、互补优势，实现同领域、互助领域、跨领域品牌产品之间的有机结合，达成合作战略伙伴关系。如与宁夏大学数字经济与智慧管理研究院合作，将技术引领、数据赋能与智慧服务等管理模式应用与该智能阅卷开放平台中，占领市场份额，实现“教育信息化呼唤智慧教育，数据采集助力精准、个性化教学，阅卷系统为家校合一提供精准大数据支持”等教育目标地精准落地。

**8.2模式复制风险分析及策略**

### 8.2.1 模式复制风险分析

程序算法、运营理念及方式容易被同行、大公司复制。

### 8.2.2 模式复制风险策略

1.在被复制之前快速、高质量地建立产品，快速占领市场。扩展加强与宁夏各高校、培训机构的合作，实现“官方认证”，扩大知名度。

2.加强多方主体的深度合作，建立不同层次目标的战略合作伙伴，产品开发上与与宁夏大学数字经济与智慧管理研究院等合作，保证产品在行业内质量属上乘，运营推广上与创新型技术软件公司合作，互推互助。

3.不断探索创新，保持对目标市场的敏锐度，发现新的市场机会，进入新的细分领域：定期与目标群体沟通交流，做市场调研，针对多数用户反馈与需求及时调整更新系统及运营模式，完善已有功能，开发扩展新功能，实现教育信息化教学模式实现新突破。

## 8.3 运营风险分析及策略

### 8.3.1 运营风险分析

1.本智能导盲犬目前还在处于不断开放探索期，在实施手机端APP和网页端上不掌握用户完备信息数据库和最大主动权。

2.运营和管理团队成员比较年轻，多为在校大学生和研究生，相比资深行业人士缺乏实际经验和实践思维，决策能力和视野也相对有限。团队组织制度和权责体系也尚不健全，可能出现效率不高或者决策失误的状况。从未来的运营体系看，将不可避免地出现人力成本上升的问题。

### 8.3.2 运营风险策略

1.前期集中于雷达视觉模块的开发，使用robosenseRS-16激光扫描雷达，实现雷达对于复杂地形的检测；中期进行视觉图像处理模块和导航功能的开发，结合前期雷达扫描图像，实现导盲犬的障碍物识别,并进行简单的导航服务。后期进行语音播报和语音识别系统的开发，对语言只能进行文字化（Google Speech API），进而提取关键字判断目的地开始导航。

2.制定合理的平台开发策略，积极扩张市场的同时，严格控制消耗和开支，尽可能减少浪费。资金监管将由团队中的财务部门监控把关，技术监督机制确保开发中程序算法等有效操作。

3.在实践中不断学习管理经营等知识，加强团队的学习培训，借助宁夏大学数字经济与智慧管理研究院平台，向人力资源管理、财务管理、市场营销、技术创新管理等方面的专家、教授请教，并积极吸纳经验丰富的人才。

4.设立并强化考核制度，促进团队成员的成长，减少人力成本的浪费。

5.通过股权回购等方式不断创新团队成员的薪酬激励体系，提高团队管理水平和能力。