沙龙预约APP风险登记册

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **描述** | **根本原因** | **类型** | **影响** | **责任人** | **应对策略** |
| Q1 | 大众认可度不高 | 对软件上的商家不够信任 | 商业风险 | 高 | 宣传人员 | 深入分析学生、上班族、老人的群体特点和需求，设计出符合他们的电子购物平台 |
| Q2 | 店家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 | 高 | 宣传人员和页面设计人员 | 深入分析商户群体特点和需求，设计出符合他们的电子销售平台 |
| Q3 | 位置定位不准确 | 店家不能准确提供位置信息或不能及时更改新店位置 | 流程风险 | 高 | 数据库管理人员 | 设计出更方便的数据库管理系统，并通过软件及时提醒店家更改信息 |
| Q4 | 双方沟通有冲突 | 店家信息有误或是双方个人素质问题 | 人员风险 | 高 | 店家同意协议 | 指定合理的协议，用于解决各种临时个人情绪素质问题 |
| Q5 | 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 | 高 | 全体人员 | 及时争取引进投资 |