|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 项目竞争实力不够 | 目前很多体检项目都是在线下进行，加之很多医院进行推销他们的体检套餐，造成我们的项目无法与线下市场竞争的风险 | 商业竞争风险 |
| R2 | 软件的知名度太小 | 目前人们对于体检的了解度过少，在市场上这类软件非常少，很多人都不在意这个体检项目，造成软件开发后，没有用户的风险 | 用户风险 |
| R3 | 市场定位不明确，产品未规划全面 | 在项目开发的各个阶段，没有做好市场调查，形成准确的市场定位，造成没有将项目准确的推广给需要我们“优检”的人，造成资源流失，增加成本的风险 | 定位和产品规划风险 |
| R4 | 项目开发后无代言人，没有形象包装 | 项目价值的最终体现，要超越市场上的竞争对手，在于销售过程中的成功形象包装。在推广过程中我们公司的形象存在没有好的代言人的风险。 | 形象包装风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 项目开发完成后，存在没有投资人参与我们项目，没有资金使软件无法进入市场的风险 | 项目资金风险 |
| R6 | 未考虑软件维护工作 | 软件开发完成后，对于出现的bug没有及时检查与维护，造成用户投诉或用户不在使用我们的软件的风险 | 软件开发后维护风险 |
| R7 | 人员不足 | 项目成立后，无法招聘到足够的人员组建团队 | 人员风险 |