|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| 1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有健身助手的吸引力 | 商业风险 |
| 2 | 商家参与度不高 | 商家对健身产品认知不够、信心不足 | 用户风险 |
| 3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| 4 | 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 |