Εικόνα που περιέχει γραμματοσειρά, κείμενο, γραφικά, στιγμιότυπο οθόνης

Περιγραφή που δημιουργήθηκε αυτόματα

**Risk Assessments v0.1**

Risk Assessment v0.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ονοματεπώνυμο | E-Mail | AM |
| Μενέλαος Παναγιώτης Παπαστεργίου | up1072638@upnet.gr | 1072638 |
| Βαλεντίν Πασκάρι | up1075214@upnet.gr | 1075214 |
| Γιάννης Γεωργούλης | up1059440@upnet.gr | 1059440 |
| Ηλιάνα Πανταζή | up1072642@upnet.gr | 1072642 |

Ρόλοι:  
 Συντάκτης: Μενέλαος Παναγιώτης Παπαστεργίου

Βοηθός Συντάκτη: Βαλεντίν Πασκάρι

Εισαγωγή

Κατά τη διαμόρφωση μιας ιδέας και κατά τη λειτουργία μιας επιχείρησης, αντιμετωπίζουμε πολλά εμπόδια που απαιτούν αποτελεσματική αντιμετώπιση σε ελάχιστο χρόνο. Αρχικά, αναλύσαμε τα πιθανά εμπόδια ως προς τις αρνητικές επιπτώσεις στην επιχείρησή μας και τη σημαντικότητά τους (Μικρή, Μέτρια, Μεγάλη). Στη συνέχεια, πραγματοποιήσαμε έρευνα για τους τρόπους αντιμετώπισής τους και για μελλοντικές δράσεις.

Risk Assessment

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Πιθανός Κίνδυνος** | **Επιπτώσεις / Ζημιά** | **Σημαντι-κότητα** | **Τρόποι Αντιμετώπισης** | **Μελλοντικές Δράσεις** |
| Λήξη προθεσμίας παράδοσης έργου. | Απώλεια εμπιστοσύνης από τους μετόχους. | Μεγάλη | • Συνεπές Εργατικό Δυναμικό.  • Ορθώς Χρονοπρογραμματισμός με χρήση του Κanban Board.  • Τακτικά Meetings για αναφορά προόδου.  • Συνεχής επικοινωνία με τους μετόχους. | • Λήψη περισσότερου προσωπικού για μελλοντικές αναβαθμίσεις.    • Περιορισμός απαιτήσεων για μικρότερο “time to market - TTM”. |
| Δυσκολία στην αιτιολόγηση του επιπλέον κόστους ανά υπολογιστή στους πελάτες. | Μπορεί να χαθεί σημαντικό ποσοστό πελατείας. | Μέτρια | • Εφαρμογή προωθητικών δράσεων κατά τους πρώτους μήνες λειτουργίας.  • Συγγραφή ξεχωριστής σελίδας με Guides & Tutorials με σκοπό την δημιουργία εμπιστοσύνης στον πελάτη.  • Μεγίστη διαφάνεια στην κοστολόγηση των προϊόντων.  • Δημιουργία custom skins για τα builds.  • Εγκατάσταση και προώθηση του franchise μας στην αγορά. | • Συνεχές Monitoring του Ανταγωνισμού.  • Επισύναψη συμφωνιών με προμηθευτές για μείωση κόστους των components.  • Έρευνα και ανάπτυξη συστήματος αξιολόγησης των components από πελάτες αλλά και από ιδιωτικό προσωπικό.  • Ανάπτυξη AI Assistant για πιο γρήγορη και αποτελεσματική διαμόρφωση του υπολογιστή. |
| Χαμηλό διαθέσιμο budget για αγορά προμηθειών και εξοπλισμού. | Αυξημένη αναμονή πελάτων. | Μεγάλη | • Πληρωμή των αγορών προκαταβολικά για εξασφάλιση του budget κατασκευής. | • Αναζήτηση δανείων από εμπορικές τράπεζες.  • Αναζήτηση μετοχικών κεφαλαίων από μετοχές. |
| Αδυναμία επισύναψης συμβολαίων με επαρκή συνεργαζόμενα καταστήματα. | Ανεπαρκές πλήθος προμηθειών και επιλογών στον πελάτη. | Μεσαία | • Δωρεάν διαφήμιση αυτών των επιχειρήσεων για τον πρώτο χρόνο.  • Συναντήσεις με επιχειρήσεις με στόχο της διαφήμιση της ιδέας μας. | • Δημιουργία ειδικού dashboard για καταστήματα, με γραφήματα πωλήσεων εντός της εφαρμογής.  • Συμβόλαια με προμηθευτές components για λιανική πώληση εντός της εφαρμογής. |
| Μη αναμενόμενη και απότομη αύξηση ζήτησης σε περιόδους εορτών. | • Αυξημένη καθυστέρηση υλοποίησης/παράδοση των builds.  • Σωματική εξάντληση προσωπικού. | Μεγάλη | • Διαμόρφωση ιδανικού περιβάλλοντος εργασίας για το εργατικό δυναμικό.  • Κβάντιση διαδικασίας συναρμολόγησης των υπολογιστών και δημιουργία γραμμής παραγωγής. | • Πρόσληψη επιπλέον προσωπικού για της ανάγκες της συναρμολόγησης.  • Προσφορά benefits στο προσωπικό για in-house αγορές. |
| Υψηλή πιθανότητα πρόκλησης ζημίας κατά την μεταφορά λόγο ευθραυστότητας των components. | • Συχνές επιστροφές παραγγελίας.  • Μείωση εμπιστοσύνης.  • Μεγάλη αύξηση οικονομικών εξόδων.  • Πρόσθετη περιττή εργασία. | Μεγάλη | • Τα δέματα αποστολής κατατάσσονται στην κατηγορία εύθραυστων.  • Χρήση μαλακών υλικών που απορροφούν τους κραδασμούς στο εσωτερικό του δέματος. | • Σχεδίαση ειδικού κουτιού για μεταφορά μερικώς συναρμολογημένου υπολογιστή με επιπρόσθετα guides σε γραφική και σε βιντεοσκοπημένη μορφή.  • Σχεδίαση εξατομικευμένων 3D-Printed κουτιών για ασφαλή μεταφορά των πλήρως συναρμολογημένων υπολογιστών.  (Plug & Boot)  • Ανάπτυξη ιδιωτικού δικτύου διανομής των υπολογιστών. |
| Αντιγραφή της ιδέας από τα καταστήματα προμηθευτών. Με σκοπό τον σφετερισμό μεριδίου της αγοράς. | • Απώλεια μεριδίου της αγοράς.  • Απώλεια προμηθευτών. | Μεγάλη | • Δημιουργία ειδικού proprietary αλγορίθμου για διαμόρφωση έτοιμων συναρμολογών για Beginner Mode.  • Μεγάλη έμφαση στο τελικό προϊόν ώστε να είναι ανταγωνιστικό με τωρινές αλλά και μελλοντικές λύσης.  • Στοχευμένο Marketing στο κοινό των enthusiasts μέσα από σχετικά forums. | • Affiliate marketing σε συνεργασία με επιφανής content creators στο χώρο του pc-building.  • Εγκατάσταση ειδικών kiosk σε φυσικά καταστήματα προμηθευτών με προσιτό κόστος ενοικίου για χρήση του UI μας με σκοπό την αποτροπή in-house υλοποίησης. |