Εικόνα που περιέχει γραμματοσειρά, κείμενο, γραφικά, στιγμιότυπο οθόνης

Περιγραφή που δημιουργήθηκε αυτόματα

Risk Assessment v0.1

Εισαγωγή

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. |