《口袋医生》风险登记册

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **描述** | **根本原因** | **类型** | **概率** | **影响** | **责任人** | **应对策略** |
| R1 | 进入市场缓慢，创新模式被复制 | 营销方法不当 | 商业风险 | 高 | 高 |  | 雇用专业营销团队进行市场推广 |
| R2 | 用户使用率不高 | 产品功能设计存在逻辑漏洞，导致用户不便 | 流程风险 | 高 | 高 |  | 深入分析用户群体特点和需求，改进功能，设计出符合他们的平台 |
| R3 | 代买双方沟通分歧，导致使用率下降 | 计价环节不规范 | 用户风险 | 中 | 高 |  | 设计科学的业务流程，确保快递速度 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 | 中 | 高 |  | 及时调度相应的人员到位 |
| R5 | 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 | 高 |  | 及时争取引进投资 |