1.5

Cải thiện năng suất hoặc giảm các công việc cần làm lại: hỗ trợ người bán dễ quản lí, hiệu quả chính xác hơn tiết kiệm thời gian, kiểm soát được sai sót trong quá trình bán.

Tiết kiệm chi phí : tiết kiệm chi phí thuê nhân viên, tiền thuê địa điểm bán.

Xây dựng quy trình làm việc : lập kế hoạch tư vấn khách hàng, giới thiệu các mặt hàng, đưa ra các chương trình ưu đãi.

Tự động hoá các công việc vẫn được làm bằng tay như trước đây : có các công cụ hỗ trợ tư vấn khách hàng dễ dàng.

Có khả năng thực hiện trọn vẹn các tác vụ (tasks) mới hoặc chức năng mới : them các chức năng mới sử dụng hiệu quả không bị lỗi.

Phù hợp với các tiêu chuẩn hoặc quy định hợp lý : bán sản phẩm chất lượng.

Cải thiện khả năng sử dụng so với ứng dụng hiện có: dễ tìm kiếm, quản lí sản phẩm tốt hơn.

1.6

Tóm tắt các rủi ro nghiệp vụ trong lúc xây dựng sản phẩm. Các rủi ro có thể là:

Cạnh tranh thị trường: đổi mới sản phẩm phù hợp với người tiêu dùng, hạ giá thành sản phẩm

Các vấn đề về thời hạn: sản xuất không kịp tiến độ.

Sự chấp nhận của người dùng: các sản phẩm không phù hợp với người dùng.

Các vấn đề về thực thi: thực hiện các kế hoạc bán sản phẩm.

Các ảnh hưởng không mong muốn có thể có về mặt kinh doanh: không kiểm soát hết các sản phẩm, chất lượng các sản phẩm không đủ tiêu chuẩn, vận chuyển sản phẩm bị dán đoạn do các yếu tố không mong muốn.

Ước tính những tổn thất do rủi ro, xác suất xảy ra và khả năng kiểm soát rủi ro của đội dự án: bị mất nguồn cung cấp sản xuất sản phẩm, tụt giảm doanh thu, thiếu nhân lực chậm tiến độ sản xuất sản phẩm.