宠爱有+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 | 用户使用度不高 | 没有引起用户的关注，不满足用户的使用需求 | 商业风险 | 高 | 高 | 魏欣欣，马素隶，李炳文 | 深入分析用户特点和需求，设计出迎合市场满足需求的产品 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 | 高 | 高 | 魏欣欣，马素隶，张依梦 | 深入分析商户群体特点和需求，设计出符合他们的电子销售平台 |
| R3 | 无法完成及时准确的上门服务 | 宠物运输比物品运输存在更大风险与困难 | 流程风险 | 中 | 高 | 张依梦，王叶颖 | 设计科学的业务流程，加强人员培训，使用更合理的方式及工具，确保快递速度 |
| R4 | 无法百分之百确定领养用户是否遵守合同 | 领养宠物的用户签订合同，但依然不能百分之百保证宠物时刻安全，不能保证主人会照顾好它们 | 用户风险 | 中 | 高 | 魏欣欣 | 进行严格的审核制度，制定相应策略 |
| R5 | 用户与商家的纠纷难以解决 | 没有健全的保障机制处理纠纷问题 | 流程风险 | 高 | 中 | 马素隶 | 建立服务保障机制，发布完善的规则 |
| R6 | 商家情况与信用的验证 | 不能保证商家的信息全都是真实准确的 | 用户风险 | 中 | 高 | 张依梦 | 严格完成入驻审核，完善督查机制 |
| R7 | 人员能力有限 | 无法快速组建强壮的技术团队 | 人员风险 | 中 | 高 | 李炳文 | 及时调度相应的人员到位 |
| R8 | 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 | 王叶颖 | 及时争取引进投资 |