|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户认知度不高 | 市场上对应有众多的类似关于做菜的软件，没有脱颖而出的亮点吸引用户 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 前期没有相应足够大的加盟优惠政策，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 |
| R3 | 无法实现短时间内的的快速送货 | 一定时间内将商铺商品送到附近客户手中时间相对合理，从该市的小商品市场到该市的任何一个地方都足够了，真正时间的消耗主要在响应订单、准备货物和到达目的地后快速联系用户，与外卖不同，用户等待不起，极大打击的用户做菜的积极性与欲望 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队与信用机制 | 人员风险 |
| 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 |