

Управление на риска



„Система за електронен магазин“

Отрицателни рискове



Отрицателен риск: NR1

◆ Риск:

- Промяна при изискванията в пазара за електронни магазини



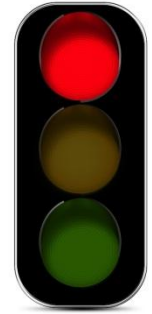
◆ Симптоми

- Продуктът става старомоден

◆ Причини

- Скоростното развитие на онлайн търговията (и съответно на осъществяващите я системи)

◆ Вероятност: 60% Влияние: 70% Рейтинг: 42%



◆ Управление

- Детайлен анализ на изискванията
- Разпределяне на продукта на добре диференцирани модули

◆ Реакция

- Съобразяване на проекта с новите изисквания
- Имплементирането им в съответния модул

Отрицателен риск: NR2

◆ Риск:

- Поява на технически проблеми при разработката на проекта



◆ Симптоми

- Изоставане в плана
- Прекъсване на работния процес

◆ Причини

- Неправилен подбор на техника
- Повреда в мрежата или компютърните компоненти

◆ Вероятност: 15% Влияние: 50% Рейтинг: 7,5%



◆ Управление

- Провеждане на техническа диагностика
- Наличие на резервни части

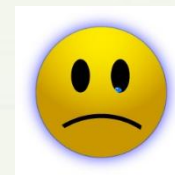
◆ Реакция

- Отстраняване на техническия проблем
- Замяна на дефектиралите компоненти

Отрицателен риск: NR3

◆ Риск:

- Напускане на мениджъра на програмния отдел



◆ Симптоми

- Липса на координация на задачите
- Забавяне на разработката на отделните модули

◆ Причини

- Причини от лично естество
- Неразбирателство с екипа
- Нужда от професионално израстване в друга фирма

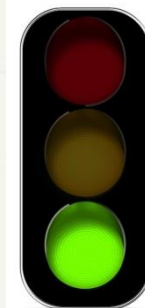
◆ Вероятност: 5% Влияние: 70% Рейтинг: 3.5%

◆ Управление

- Назначаване на заместник
- Внимателен подбор на персонала

◆ Реакция

- Повишаване на заместника



Отрицателен риск: NR4

◆ Риск:

- Поява на продукт на конкурентна фирма/безплатна алтернатива



◆ Симптоми

- Намаляване на продажбите
- Загуба на пазарна рентабилност

◆ Причини

- По-ниска цена на конкурентните продукти
- Различни функционалности

◆ Вероятност: 40% Влияние: 60% Рейтинг: 24%

◆ Управление

- Внимателен анализ на конкуренцията и пазарната ниша
- Разработка на модули, правещи продукта уникален

◆ Реакция

- Предлагане на промоционални пакети
- По възможност инвестиция в по-добра реклама и нови функционалности



Отрицателен риск: NR5

◆ Риск:

- Надвишаване на планирания бюджет

◆ Симптоми

- Недостатъчни средства за реализацията на проекта

◆ Причини

- Особености на текущата икономическа ситуация
- Непредвидени загуби и разходи при разработка

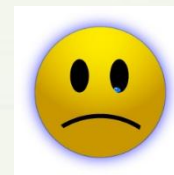
◆ Вероятност: 10% Влияние: 70% Рейтинг: 7%

◆ Управление

- Предоговаряне с дадени банки за условия на overdraft или допълнителни кредити

◆ Реакция

- Възползване от резервната опция с най-благоприятни условия



Положителни рискове



Положителен риск: PR1

◆ Риск:

- По-ранно приключване с разработката на продукта



◆ Симптоми

- Постигане на оптимистичните прогнози според разписанието на проекта

◆ Причини

- Бърза и координирана разработка на отделните модули

◆ Вероятност: 10% Влияние: 45% Рейтинг: 4.5%



◆ Управление

- Наемане на високо квалифицирани специалисти
- Внедряване на съвременни технологии

◆ Реакция

- По-ранно пускане на продукта в употреба => по-скорошно установяване на пазарни позиции

Положителен риск: PR2

◆ Риск:

- По-голям наплив на клиенти спрямо първоначалните прогнози



◆ Симптоми

- Увеличен интерес към системата
- По-голямо пазарно търсене

◆ Причини

- Уникален характер и високо качество на продукта
- Добра реклама

◆ Вероятност: 10% Влияние: 80% Рейтинг: 8%

◆ Управление

- Предлагане на промоции
- Качествено планирана рекламна кампания

◆ Реакция

- Постепенно разширяване на екипа в отговор на наплива от клиенти
- Добавяне на нови функционалности



Положителен риск: PR3

◆ Риск:

- Привличане на външни инвеститори



◆ Симптоми

- Увеличен интерес към системата
- Запитвания за договори за инвестиции

◆ Причини

- Новонавлизащ продукт
- Разнообразна функционалност на продукта

◆ Вероятност: 5% Влияние: 75% Рейтинг: 3.75%



◆ Управление

- Качествена реклама
- Завързване на контакти с евентуално заинтересовани фирми

◆ Реакция

- Подбиране на коректен инвеститор и сключване на договор

Положителен риск: PR4

◆ Риск:

- Привличане на голям брой рекламодатели



◆ Симптоми

- Интерес от страна на различни рекламодатели
- Запитвания за договори

◆ Причини

- Популяризиране на продукта
- Бързо нарастване на броя на клиентите

◆ Вероятност: 10% Влияние: 60% Рейтинг: 6%



◆ Управление

- Детайлно маркетингово проучване
- Осъществяване на контакт с утвърдени в сферата рекламодатели

◆ Реакция

- Подписване на договори за реклама

Положителен риск: PR5

◆ Риск:

- Излизане на безплатна алтернатива на софтуер, използван при разработка



◆ Симптоми

- Поява и популяризиране на подобен софтуер

◆ Причини

- Нуждата от софтуер с такива възможности
- Развитието на различни Open Source проекти

◆ **Вероятност: 7%** **Влияние: 45%** **Рейтинг: 3.15%**

◆ Управление

- Активно следене на нововъведенията в софтуерните среди

◆ Реакция

- Имплементиране на безплатния софтуер и намаляне на разходите



Благодаря за вниманието !

