

Id	Zidentyfikowane ryzyka	Prawdop.	Skutek	Akceptacja	Koszt planu <b>Łagodzenie/Wzmocnienie</b>	Koszt planu <b>Przeniesienie</b>	Koszt planu <b>Unikanie</b>	Wypełnij
1	Nagła utrata kierownika projektu. Poszukiwanie poprzez firmę rekrutacyjną wydłuży czas realizacji o trzy tygodnie.	Wysokie	Opóźnienie o 3 tyg.	0€	<del>X</del>	4€ za pierwsze 4 tyg. Kierownik projektu na kontrakcie menadżerskim. Odpowiada za wyniki. Koszty są wyższe, ale odpowiedzialność kierownika jest większa i wynagrodzenie uzależnione od wyników. Płacisz 4€ za pierwsze 4 tygodnie. Kolejny okres kosztuje 2 € lub kierownik przechodzi na standardową umowę o pracę.	7€ Zatrudnienie kierownika z USA, który wdrażał rozwiązania tego typu. Liczba specjalistów w tej dziedzinie jest ograniczona. Koszt zatrudnienia Johna może być większy od 7€, jeśli twoi konkurenci zaproponują mu wyższą stawkę.	Strategia ..... Tydzień wdrożenia .....
2	Zwiększone koszty instalacji tele-kiosku. Niezbyt precyzyjna analiza przedwdrożeniowa.	Wysokie	Dodatkowy koszt 1 €	0€	2€ Obniżasz prawdopodobieństwo wystąpienia tego ryzyka przez aktywniejsze uczestniczenie w analizie przedwdrożeniowej na etapie wstępnym projektu.	4€ za pierwsze 4 tyg. Poprzez odpowiednie zapisy w umowie ewentualne skutki tego ryzyka obciążą podwykonawcę instalującego tele-kioski. Aneks do umowy kosztuje dodatkowe 4€ w pierwszym miesiącu i 2€ w następnych.	7€ W tym wariantcie instalujesz mobilne kioski niewymagające instalacji. Zarobisz mniej na tym projekcie z uwagi na wyższe koszty takiego rozwiązania.	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
3	Opóźnienie w produkcji kluczowego komponentu spowodowało konieczność przesłania tele-kiosków drogą lotniczą.	Niskie	Dodatkowy koszt 5€ lub opóźnienie o 1 tydzień	0€	2€ Obniżasz prawdopodobieństwo urzeczywistnienia się zagrożenia przez zatrudnienie rezydenta w Japonii.	4€ za pierwsze 4 tyg. Możesz się zabezpieczyć poprzez przerwienie kosztu dostawy na producenta. Opcja działa 4 tygodnie, a przedłużenie na kolejny okres tylko 2€.	7€ Zlecasz produkcję na terenie kraju. Wykonawca wystawia ofertę w walucie.	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
4	Klient rozmywa odpowiedzialność. Wydłużony proces decyzyjny powodujący opóźnienia.	Niskie	Opóźnienie o 1 tydzień	0€	2€ Szkolenia miękkie dla klienta przeciwdziałają temu niekorzystnemu ryzyku.	4€ za pierwsze 4 tyg. Podzelenie części prac pracownikom klienta. Koszty tego planu w kolejnych okresach wynoszą 2€.	<del>X</del>	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
5	Zwiększona absencja pracowników podczas mistrzostw w piłce nożnej. Ryzyko sezonowe w okresie od 5-go do 9-go tygodnia projektu.	Średnie	Opóźnienie o 1 tydzień	0€	2€ Specjalny, nowatorski system pracy w okresie mistrzostw. 2€ kosztują dodatkowe motywatory dla pracowników.	4€ za pierwsze 4 tyg. Zatrudnienie na 1 miesiąc pracowników z firmy worker-service. Przedłużenie umowy z firmą na kolejny okres kosztuje dodatkowe 2€.	<del>X</del>	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
6	Wzrost ceny kluczowego komponentu spowodowany zmianą wartości jena. Ryzyko występuje również w przypadku zlecenia montażu tele-kiosków krajowemu podmiotowi.	B. Niskie	Zwiększony koszt o 2€ w pozostałych tygodniach do końca projektu. Płacisz z góry.	0€	2€ Obniżasz skutek do 1€/tyg. zawierając umowę z bankiem na opcje walutowe.	<del>X</del>	7€ To ryzyko nie wystąpi z uwagi na zastosowanie krajowych komponentów, mniej zaawansowanych technologicznie.	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
7	Zakup tańszych surowców. (SZANSA)	Niskie	Oszczędność 2€/wystąpienie	0€	2€ Wzmocnienie polegające na zatrudnieniu negocjatora. Możliwa niższa cena zakupu.	<del>X</del>	<del>X</del>	Strategia ..... Tydzień wdrożenia
8	Sprzyjająca pogoda umożliwiającą efektywniejsze niż zakładano montowanie tele-kiosków. (SZANSA)	Niskie	Skrócenie trwania zadań o 1 tydzień	0€	2€ Wzmocnienie – budżet na nadgodziny pozwala wykorzystać sprzyjające warunki i zaoszczędzić dodatkowe 1€	<del>X</del>	<del>X</del>	Strategia ..... Tydzień wdrożenia