

営業段階のリスクマップ

営業プロセス リスクの種類		チェック項目数	案件開拓時	受注検討時	A	B	C	D	契約検討時	A	B	C	D
					要件定義 外部設計請負いあり	要件定義 外部設計委任	内部設計以降請負い	内部設計以降委任		要件定義 外部設計請負いあり	要件定義 外部設計委任	内部設計以降請負い	内部設計以降委任
74													
スコープスコープ		6	○		○	○	○	○		○	○	○	○
発注側	11.産業の評価	4	○		○	△	△	△		△	-	-	-
	12.企業の評価	2	○		○	△	△	△		△	-	-	-
	13.部門の評価	7	○		○	△	△	△		○	-	-	-
	14.意思決定者の 評価	4	○		○	△	△	-		○	-	○	-
	15.案件実施体制 の評価	2	○		○	△	△	-		○	△	○	-
	16.窓口の評価	1	○		○	△	△	△		△	△	△	-
	17.元請けの評価	2	○		○	△	△	-		○	△	○	-
案件	21.案件の確定度	3	△		○	△	○	△		○	△	○	△
	22.案件の難易度	15	△		○	△	○	△		○	△	○	△
	23.納期・費用	8	△		○	○	○	△		○	○	○	○
	24.成果の品質	2	△		○	△	○	△		○	△	○	△
受注側	31.社内体制確保	8	△		○	○	○	○		-	-	-	-
	32.共同作業 体制確保	1	△		○	○	○	○		△	-	△	-
	33.協力会社体制 確保	9	○		○	○	○	○		-	-	-	-