



1. Qual é a nossa aspiração? O que chamamos de sucesso?

- Qual é a estratégia mais importante da empresa hoje?
- Qual é a contribuição essencial de RH para esta estratégia?
- O que é inegociável para nós?
 - Qual é nossa Missão?
 - Qual é nossa Visão?
 - Quais são nossos Valores?
- O que nós chamaríamos de uma grande vitória?

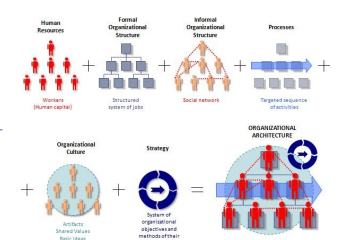
4. Que competências nós temos que ter?



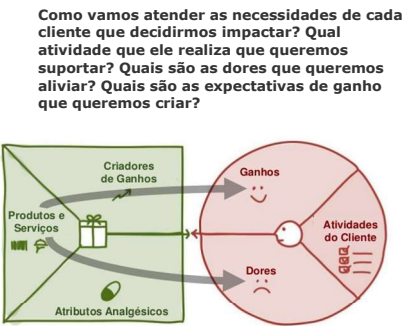
- Que competências organizacionais temos que ter?
- Que competências nossas pessoas tem que ter?
- Que competências temos que ter, mas vamos terceirizar ou adquirir por demanda?
- Quem serão nossos parceiros estratégicos?
- Como vamos nos estruturar para executar cada um dos pontos críticos dos processos que vamos executar?

2. Quais são os espaços estratégicos que vamos jogar?

- Em que espaço organizacional vamos focar? Em que públicos, segmentos de negócio, problemas de negócio, canais e estágios verticais do processo produtivo...?
- Onde podemos fazer diferença máxima na vida de nossos clientes?
- Quem são os principais Stakeholders?
- O que cada um deles espera de nós?



3. Qual é nossa Proposta de Valor para cada cliente que decidimos impactar?



- Como vamos atender as necessidades de cada cliente que decidimos impactar? Qual atividade que ele realiza que queremos suportar? Quais são as dores que queremos aliviar? Quais são as expectativas de ganho que queremos criar?

5. Que sistemas de gerenciamento precisamos ter?

- Que sistemas e que processos temos que ter funcionando para sustentar as Propostas de Valor que decidimos ter?
- Como vamos medir nosso trabalho? Que métricas vamos usar? Como vamos coletá-las e como vamos apresentá-las?