

Question Storming

Rendimento é realmente a verdadeira dor dos sponsors?

Porque estamos abordando o tema rendimento?

como aumentar a sinergia entre as áreas no processo de aumento do rendimento?

Por que nosso rendimento é tão alto?

O que interessa mais como resultado para o negócio?

Qual a frente de trabalho que traz o maior resultado com o menor esforço?

Cómo podemos hackear a mentalidade dos sponsors em torno a rendimento?

O rendimento é nosso maior ganho?

Por que os times não tratam as perdas com mais frequência?

Question Storming

Como ampliar o uso da ferramenta Brain Cube?

Meu cliente pode ser meu parceiro para criar mais valor?

Será que tem dinheiro na mesa que estamos deixando de ganhar?

Como as empresas de outros setores estão trabalhando o tema reduzir perdas de processo?

Será que estamos focando no tema correto?

Como é encarado o rendimento na natureza ?

Cómo criar mais valor para o nosso ecossistema?

Em que outras áreas também perdemos quando o rendimento vai mal?

O que é uma boa entrega para este projeto específico?



Question Storming

Como associar a ferramenta brain cube com as frentes com melhor relação esforço / resultado?

Que outros temas poderiam satisfazer tbm as dores dos sponsors?

Qual os valores ideais do ponto de vista teórico/científico?

Existe alguma empresa que trabalha de forma mais efetiva com o rendimento?

O que é um novo olhar para o problema de rendimento?

Como fazer os operadores utilizarem o Brain Cube?

Como a natureza corrige suas perdas de processo?

Quem tem expertises com esse novo olhar?

Não sabemos o que fazer? Ou não somos estáveis para manter?

Question Storming

Que materiais podemos
explorar no tema rendimento?

