

PROPÓSITO

Mandato e patrocínio1

> Por que o VMO existe?

> Quem patrocina e com que autoridade?

> O que está dentro e fora do escopo?

Estratégia e objetivos2

> Quais objetivos e resultados-chave o portfólio precisa servir?

> Como o valor é definido aqui?

Proposta de valor do VMO3

> O que o VMO entrega à liderança?

> Decisões mais rápidas, visibilidade, foco em resultado...

Stakeholders e clientes4

> Quem decide, quem executa, quem é impactado?

> O que cada um espera do VMO?

PORTFÓLIO E VALOR

Portfólio e demanda5

> Quais iniciativas, produtos e programas entram?

> Como a demanda chega e é filtrada?

> Qual a capacidade disponível?

Priorização e critérios de valor6

> Quais critérios e pesos definem o que vem primeiro?

> Como comparar investimentos diferentes?

Governança e ritos7

> Quais fóruns, cadência e decisões?

> Quem aprova, ajusta ou interrompe uma iniciativa?

Realização de benefícios8

> Que benefícios esperamos, de que linha de base e com que dono?

> Quando e como medimos?

OPERAÇÃO

Pessoas e papéis9

> Quem compõe o VMO?

> Papéis, responsabilidades e interfaces com PMO, produto e finanças

Processos e ferramentas10

> Que processos, dados e ferramentas sustentam o ciclo?

> Painéis e relatórios executivos

Métricas de sucesso do VMO11

> Como saber se o VMO funciona?

> Tempo de decisão, % de benefício realizado, alinhamento estratégico

Riscos, premissas e custo12

> O que pode comprometer o VMO?

> Que premissas assumimos?

> Qual o custo de operar o VMO?