

1) Domande da porre al cliente:

- Qual è il volume di prenotazioni che gestite quotidianamente ?
- Quali sono le problematiche principali con le quali spesso dovete fare i conti?
- Quali sono le previsioni di crescita futura dalla vostra realtà? Prevedete un consistente aumento di prenotazioni nel breve periodo?

2) Domanda riguardante l'implementazione delle risorse umane:

- Quali sono le caratteristiche principali della vostra realtà? In relazione alla mission della vostra realtà quali sono le principali competenze tecnico specifiche necessario per avere uno sviluppo armonico e sostenibile nel breve periodo ?
- Quali sono le principali competenze e caratteristiche personali necessarie per lavorare nella vostra azienda ?
- Prevedete delle espansioni dei vostri orizzonti operativi nel breve periodo? Ci saranno nuovi investimenti per rendere operative nuove service line nei prossimi anni? Quale competenze dovranno possedere le nuove risorse che saranno inserite in questi nuovi uffici operativi?

Definizione requisiti per il punto 2:

- Per cercare di risolvere il punto due, procederemo cercando i più importanti progetti portati avanti dall'azienda, trovare risorse umane che hanno proceduto all'implementazione di Quest'ultimo, analizzare le loro caratteristiche e quindi fornire un forecast all'azienda dove si evidenzia che i progetti più importanti per l'azienda sono stati condotti da figure che possiedono le competenze x e y; il fine è quello di fornire all'azienda una bussola di competenze in grado di rendere più semplice la ricerca di profili che saranno fondamentali per la crescita del loro business
- Svolgere un'analisi comparata rispetto alle principali aziende che lavorano nello stesso segmento di business al fine di rintracciare i principali elementi tecnici utilizzati per costruire dei business plan che si sono rivelati vincenti. In base a quest'ultima operazione l'azienda avrà una fotografia circa le tipologie di risorse necessarie per espandere il proprio mercato