

Interview spørgsmål:

1: Hvad er en god t-shirts for dig?

- Hvilken udskæring fortrækker du
 - o Hvorfor
- Hvilken udskæringen er den primære hjemme i jeres vasketøjskurv?

2: Helt generelt når du køber t-shirts, betyder prisen så noget for dig?

- Hvorfor?

3: Er der forskel på hvor du køber dine t-shirts, alt efter din brugs hensigt?

- Kan du give et eksempel?
- Ville du i disse tilfælde være villig til at betale mere end normalt?
- Hvis ja hvorfor?

4: Når du så tænker, oki jeg skal have en ny t-shirt, hvilken købsmetode fortrækker du så? Den fysiske eller den online købsmetode?

- Hvorfor?
- Hvad er det den kan som den anden ikke kan?

Online:	Butik:
<ul style="list-style-type: none">- Hvad er en god oplevelse for dig når du handler online?- Når du skal vælge din købsplatform, hvilke tanker gør du dig så?- Hvordan vurderer du om en hjemmeside er troværdig?- Hvilke elementer kan få dig til at forlade en hjemmeside?- Hvilke salgs trick falder du oftest for online?	<ul style="list-style-type: none">- Hvad er en god oplevelse for dig når du køber dine produkter i butikker?- Hvad kan få dig til at forlade en butik?<ul style="list-style-type: none">o Hvorfor?o Hvad få det dig til at føle?o Kan du give et eksempel- Hvilke salgs trick falder du oftest i butikker?

5: Hvis du så alligevel bevæger dig ud i en butik/på nettet, hvad.....

6: Når du køber t-shirts tænker du så over hvordan den er fremstillet?

- Ja hvorfor

- Nej hvorfor ikke
- Betyder det noget for dig hvordan den er fremstillet?

7: Hvis et tøjmærke, har et godt sealing point, som fx de er bæredygtige, de giver den hvis procentdel af deres indkomst til udsatte steder, ville det få dig til at vælge dette mærke frem for andre?

- Hvis ja hvorfor?
- Hvis nej hvorfor ikke? er der nogen grunden til det?
- Har du nogle t-shirts som støtter noget eller er noget bestemt?
 - o Hvordan er dit forhold til den t-shirts?

8: Nogle gange kan det virke lidt fjernet, det man støtter. Man ikke rigtig kan se at det gør en forskel. Men ville du være mere interesseret i at købe som støttede noget her i Danmark?

- Hvis ja hvorfor?
- Hvis nej hvorfor ikke?

9: Hvad syntes du om ideen med lave et tøjmærke, hvor selve produktionen af t-shirtens forgår inde i de danske statsfængsler? Herpå ville de indsatte få nogen færdigheder eller en specifikke uddannelse, indenfor området og et videre jobtilbud inde for selv samme virksomheden efter deres afsoning?

- Hvad er din tanke om det?
- Ville du være interesseret i at støtte det ved at købe tøj herfra? Hvorfor?

De 3 minutters transskription:

Interviewer: Ida Sofie Papp Svendsen

Interviewee: Nina Thestrup

Dato og tid: onsdag d. 30-09-20 kl: 12;30

Location: Amager

ISPS: Hvad er en god t-shirt for dig?

NT: En god t-shirt for mig, det er en, der har den rigtige kvalitet, det rigtigt udseende og den rigtige pris

.....

ISPS: Når du så tænker at, du skal have en ny t-shirt hvilken købsmetode fortrækker du så den fysisk butik eller online mulighed?

NT: Førhen ville jeg ha gået i den fysiske butik. Men nu kan jeg rigtig godt lide at gå online, fordi jeg ved, at deres udvalget er rigtig stort, og at der er rigtig mange butikker samlet et sted.

ISPS: Hvad er det online handel kan som fysisk handeling ikke kan?

NT: Jeg tænker et stort udvalg. Og det med at du ikke skal rende rundt og kigge på 117 stativ og hive noget frem. Men at du bare kan sætte dig ned og søge noget frem. Så vis mig alt i denne farve farve og størrelse. også gerne se alt med det her mærke. Det er bare nemmere. Derudover jeg kan også rigtig godt lide, at der komme forslag op til noget der ligner, eller noget andre godt kan lide. Eller dette er populært. Det er en klar fordel.

.....

ISPS: Hvordan vurdere ud at den pågældende hjemmeside troværdig?

NT: uhh jeg kigger efter de her e-handelsmærkat, som nogen hjemmesider har smækket på, som siger om de er sikre at handle hos. Det kunne også være de havde fået en pris fx; børsen gazelle pris eller så kigger jeg på anbefalinger.

.....

ISPS: hvilke elementer kan få dig til at forlade hjemmesiden?

NT: Hvis der noget ved betalingen som bare ikke fungerer.

ISPS: som hvad fx?

NT: Som at varerne en udsolgt, eller ikke findes i den rigtige størrelse. Men også helt generelt hvis navigationen på siden ikke fungerer, så hver gang man gå tilbage ender man på forsiden, eller oppe i staten af siden, så man skal helt ned i bunden igen. Det kan godt få mig til at forlade en side.

ISPS: Så hvad for nogle tricks falder du så for når du handler online?

NT: Altså tilbud, er jo altid godt eller noget der nedsat. Eller hvis hjemmesiden er ser lækkert ud. Hmm at det er nogle fede billeder. for eksempel at de har taget billeder af noget tøj hvor det er en person som har det på. Så det ligesom ikke bare ligger på et bord, det er lige meget det gider ikke, det synes jeg er kedeligt at se på, for så kan jeg kan se det ordentligt nej sådan hvordan tingene bliver præsenteret.

.....

ISPS: Hvis nu et tøjmærke, har et godt sealing point, som fx de er bæredygtige, de giver den hvis procentdel af deres indkomst til udsatte steder, ville det få dig til at vælge dette mærke frem for andre?

NT: Det kunne jeg finde på, hvis jeg synes t-shirt var fed. Men hvis jeg synes den var sådan mæhhh den er okay ja, så nej. Jeg skal føle at det stadig er noget jeg får noget ud af. Den skal være pæn, ville aldrig købe den bare fordi den støttede noget godt, eller at den var bæredygtig. Jeg skal have noget ud af det.

Interview er som metode:

Interview er en kvalitativ metode, idet man gennem metoden kan få mere uddybende og konkrete svar. I og med at du løbende kan aflæse og herpå spørge ind til kunde alt efter deres reaktion.

Det er en god metode, hvis formålet er at få, mere konkrete og dybdegående svar på nogen spørgsmål.

Undersøgelsens udførelse og vendepunkter:

Jeg startede med at forberede en række spørgsmål. Herefter stillede jeg mine spørgsmål til en kunde, hvor til jeg løbende justerede og tilføjede spørgsmål alt efter hendes svar.

Jeg fandt ud af at mine observationer ude i den fysiske butik, stemte godt overens med hvad kunden sagde.

Derudover fik jeg nogle indsigter i, hvad der var vigtigt for kunden i forhold til henholdsvis e-handel og butikskøb.

De vigtigste indsigter:

- Kvaliteten og prisen skal gå hånd i hånd.
 - Ungdommen er ofte villigere til at give mere for en t-shirts hvis brandet er fedt (kendt).
 - Online fortrækkes idet: der er et stort udvalg, det hele er samlet et sted, forslag til dig som person, hurtigere handel.
 - Hjemmesiden skal være lækker og fremstå troværdig. Kan gøres ved at sætte et e-handelsmærkat på siden, en bestemt pris, gode anmeldelser osv.
 - Kunden bliver inspireret på socialeplatformer og tjekker herefter hjemmesiden ud.
 - Layout navigationen skal være fleksibel, man skal kunne gå et trin tilbage.
 - Billederne på hjemmesiden skal præcentrer produktet flot og gerne på en reel person.
 - Kom et lille bander på produktet så man kan se det er noget specielt.
-
- I butikken skal stemningen være passende til brandet
 - Flere kunder i butikken tiltrækker andre kunder
 - Slags trik: anderledes eksempler på tøj sammensætning, mængde tilbud, tilbud.
 - Fremstillingen af produktet vægter ikke ligeså meget som udsende.
 - Kunden passer bedre på produktet hvis, han/hun elsker det. Dette er ikke afhængende af kvaliteten eller at det er økologisk.
 - Det gode formål går ikke ud over kundens valg af mærke. Det skal se fed ud stadigvæk.