**Interviews**

**Hoofd-directeur finance:**

* **Kunt u een voordeel en een nadeel geven van het systeem wat op dit moment gebruikt wordt?**

**Voordeel:** *exact – gegevens uithalen belasting bijhouden, facturen aanmaken*

**Nadeel:** *Interne communicatie*

**Notitie:** *Niet 2 keer facturen invullen.*

* **Wanneer is een klant kredietwaardig?**

Een klant is *krediet waardig* door een *BKR controle* in Tiel. Daar staat Geregistreerd of iemand *schulden* heeft. Zijn de schulden te hoog, dan is er een kleine kans dat de klant geaccepteerd wordt.

Wanneer het zeker is dat de *klant de service kan betalen* - Sales heeft contact met de klant, klant wordt in systeem ingevuld. Financiën doen BKR controle. *Niet krediet waardig* contact je sales en sales contact de klant. Als BKR controle goed is komt de klant bij developer in systeem en gaat de klant uit het systeem van sales.

* **Welke gegevens moet u in de database kunnen zetten?**

Dikgedrukte moet je kunnen aanpassen en zijn publiek, niet dikgedrukt is voor sales

* **Welke gegevens mogen publiek komen te staan en welke gegevens moeten privé blijven?**

Niks publiekelijk, allemaal privé

* **Wat wilt u in de applicatie kunnen zien en hoe wilt u dat weergeven hebben?**

Klant kiezen, factuur toevoegen, factuur betaald aanvinken, klant deactiveren (niet verwijderen).

- Systeem moet uitrekenen wanneer klant over het limiet is.   
- Facturen niet betaald en overschrijd limiet stopt de ontwikkeling  
- Klant gedeactiveerd voor development   
- klant wordt naar sales gestuurd om contact op te nemen.   
- Wanneer factuur betaald is klant wordt weer geactiveerd bij development en gedeactiveerd bij sales.

* **Wat moet de helpfunctie beschrijven?**

Back-up draaien.

* **Zijn er nog extra functies waar u baat bij heeft?**
* Zoek functie
* filter functie