Terugkoppelingen interviews

Hoofddirecteur:

Geachte Meneer van Bueren

Nog bedankt voor het interview van vorige week.  
Hierbij nog de punten die we hebben besproken.

Doordat het bedrijf heel snel groot is geworden is er een probleem in communicatie tussen de verschillende afdelingen bestaan. Informatie wordt soms niet doorgegeven aan andere afdelingen.

Op dit moment worden de gegevens voor een groot deel bijgehouden in Excel.

De hoofddirecteur hoeft zelf niets in de database te zetten of te controleren.

Het bedrijf heeft nog geen standaard wachtwoorden per afdeling.

Financiën moet bij alle facturen en betalingen kunnen.

Development hoeft niets met betalingen te hebben en hoeft alleen te zien of het programma door kan.

Sales moet zien of het bedrijf nog niet aan zijn limiet is. Ze moeten ook zien of een klant kredietwaardig is. Het hele factuur hoeven ze niet te zien.

Als er iets fout gaat met de applicatie moet er contact opgenomen met development.

Tijdslimiet is aan ons, net zoals andere beveiligingsopties.

Meneer van Bueren wilt eerst het plan van aanpak zien voor we verder kunnen met het project.

Vooral de huisstijl aanhouden bij het maken van de applicatie. Ook wordt het systeem alleen intern gebruikt, en hebben klanten niets in te vullen.

Verdere informatie over het project zoals het plan van aanpak en offerte krijgt u nog van ons later deze week.

Hoogachtend,

Development:

Dear Mr van der Hoek

Thank you for the interview we held.

To recap the interview again, we talked about:

**Information:**

They have a couple of excel and word documents. The information that They want to see when they look up a customer is: Company name, address, house number, zip code, residence, contact person, Telephone number, Fax number (If the company has one) and e-mail.

They use excel and Word right now to store they’re information about the customer. They want to simply lookup the information about the customer and see if they can start on a project or not.

They want to keep track of the customers. If a customer is selected, they want to see information like appointments, the date, topics they talked about and information about the requirements for the app like the OS the customer is using.

**System and account privileges:**

Everyone at the department has the same privileges so they want just 1 account to log on. This account will have an easy to remember username and password. These can always be changed later.

There is no need for a help function. The program should be good enough on his own. If something goes wrong with the system, they will contact their own contact person to fix the problem.

We will send the quotation and the plan of action later this week.

Kind regards,

Dear Mr Bergen,

Thank you for the interview we held.

To recap the interview again, we talked about:

We’ve asked about the most important things you want in the system, and you have answered that with when theres a payement delay you want to let your colleages know about it with one push of a button. Also a non-creditworthy customer must be rejected automaticly.

Also all the communication must go via the web-application. Your department also has to add/delete/edit customers. Instead of delete we will make a function that deactivates the customer.

You have emailed us all the columns for the data we need.

For the help function you just need want to know what to fill in at the textfields.

We will send the quotation and the plan of action later this week.

Kind regards,

Geachte heer Vorselaars,

Nog bedankt voor het interview van vorige week.  
Hierbij nog de punten die we hebben besproken.

Toen wij u vroegen om een voordeel en een nadeel te noemen over het systeem heeft u het volgende antwoord gegeven

**Voordeel:** *exact – helpt bij het uithalen gegevens, belasting bijhouden en facturen aanmaken*

**Nadelen:** *Het tekort aan interne communicatie en soms moet er meer dan 1 keer dezelfde factuur opgezet worden*

Een klant is *kredietwaardig* 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 kredietwaardig* contact je sales en sales contact de klant. Als BKR-controle goed is komt de klant bij development in het systeem en gaat de klant uit het systeem van sales.

De gegevens die u wilt kunnen zien van de klant zijn de bedrijfsnaam, adres, postcode, plaats, contactpersoon, insealen, telefoonnummer en faxnummer. Al deze gegevens blijven privé onder dit bedrijf

Deze functies wilt u terug kunnen vinden in de applicatie:

- Factuur toevoegen aan klant en kunnen aanvinken dat de klant betaalt heeft

- klant deactiveren/archiveren als deze niet langer meer betaalt.

- 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.

- Een zoek/filter functie om klanten te vinden.

Verdere informatie over het project zoals het plan van aanpak en offerte krijgt u nog van ons later deze week.

Hoogachtend,