**Observationer-** 30+ kvinder og mænd, kvinder på barsel, venindehygge, studerende, folk på farten, hurtig atmosfære.

**Reklamation-** På disken var der en mørk reklame for app’en som ikke var særlig sigende. Ingen af juicerne nævnte app´en selvom vi så dem sælge fysiske kort nævnte de ikke at de havde fået et nyt system, Hvilket ikke er med til at sælge app´en.

**Observationer i forhold til appén-** App´en viser ikke hvor mange klip man har fået, det ville være smart hvis man kunne se hvor mange klip der er tilbage.

**BRUGERINTERVIEW:**

**Kunde 1:**

**Hvor gammel er du?**

36 år

**Køn?**

Kvinde

**Hvor ofte besøger du Joe & The Juice?**

1 gang om måneden

**Kender du til JoeCards?**

Ja – bruger det ikke

**Bruger du JoeCards?**

Nej

**Hvorfor ikke?**

Det virker som et salgstrick, jeg vil ikke vil bindes til et forbrugs system

**Kender du til Joe Loyalty appen?**

Nej

**Anvender du Joe Loyalty appen?**

**Hvorfor ikke?** Har intet behov for det

Ønsker ikke at dele personlig information

**Hvad synes du om prisen?**

(Besparelse), det virker irrelevant

**Ville flere type kort/produkter gøre det mere attraktivt for dig?**

Bestemte slags, blandings kort er mere attraktive

At skulle give sine personlige oplysninger er et issue for hende

**Kunde 2**

Hvor gammel er du?

24

**Køn?**

Kvinde

**Hvor ofte besøger du Joe & The Juice?**

3 gange om året

**Kender du til JoeCards?**

Nej

**Bruger du JoeCards?**

Nej

**Hvorfor ikke?**

Kender ikke til dem

**Kender du til Joe Loyalty appen?**

Nej

**Anvender du Joe Loyalty appen?**

Nej

**Hvorfor ikke?**

Kender ikke til den.

**Hvad synes du om prisen, I forhold til hvad du kan spare?**

Er her ikke nok til at jeg reelt ville spare noget

**Ville flere typer kort/produkter gøre det mere attraktivt for dig?**

Er her ikke nok

**Kunde 3**

**Hvor gammel er du?**

26

**Køn?**

Mand

**Hvor ofte besøger du Joe & The Juice?**

Ofte - Hver tredje dag

**Kender du til JoeCards?**

Ja

**Bruger du JoeCards?**

Ja, men kun til sandwich. Joe and the juice ligger tæt på min skole og det er mere attraktivt end kantinen maden og så spare jeg jo en juice ved brug af kortene.

**Kender du til Joe Loyalty appen?**

Nej

**Anvender du Joe Loyalty appen?**

Vidste ikke den fandtes. Men det lyder smart

**Hvad synes du om prisen?**

Ja det er fedt at spare penge. Jeg køber dem fordi jeg ofte er på joe and the juice og det giver rigtig god mening at spare penge.

**Ville flere type kort/produkter gøre det mere attraktivt for dig?**

Fint med forskellige størrelse. Jeg er snart færdig med mit speciale og vil ikke have behov for at spise så meget på joe and the juice så det ville passe bedre til mit behov.

**Juicer:**

**Hvor gammel er du?**

24

**Hvordan fungerer appen i praksis?**

Folk køber en loyalty card på appen og kan bruge det her.

Det er det samme som Fysiske kort. Det fungerer godt, driftmæssigt

**Hvad er din generelle opfattelse af responsen på JoeCards?**

Folk er irriteret over de ikke kan se hvor mange de har tilbage på fysisk kort men appen er god fordi de kan se hvor mange de har brugt/tilbage.

**Har du nogle forslag til forbedringer af appen?**

Ingen forbedringer.

**Hvad gør I for at promovere appen i baren?**

Hver gang nogle køber et kort promovere de appen. Bar manager prøver, men juciere vil ikke være sælgere.