**Nederlands**

<https://www.youtube.com/watch?v=88m7zpIBgxY&t=222s&ab_channel=7DTV>

* We vonden het een goed interview doordat er veel feiten omgedraaid werden in open vragen waardoor je veel informatie krijgt van de ondernemer
* 1. Wat ging er mis met de onderneming en kwam dit dan door een gebrek aan focus?

2. Vond u het fijner om een soort kleine empire te hebben of het foccusen op een zaak waar u nu nog steeds mee bezig bent

* We vonden het een goed interview omdat de persoon die geinterviewd werd ook de hele tijd aan het woord was en de interviewer alleen maar duidelijke open vragen deed stellen.
* Sommige vragen waren in het gesprek dubbel waardoor de geinterviewde persoon soms het antwoord vaker zei in het interview wat ons onodig leek.
* De manier hoe proffisioneel de vragen werden gesteld nemen wij mee naar ons eigen gesprek

Wij introduceren ons zelf als studenten van het vista college die een opdracht hebben gekregen om een website te maken voor een horeca zaak voor de opleiding software developer, de informatie die wij vragen van de horeca zaak hebben wij nodig om een idee te krijgen op welke manier wij de webiste moeten maken.

**Vragen**

1. Heeft u bepaalde bedrijfssoftware die u gebruikt en geïntegreerd moet worden met de website?
2. Zijn er speciale functionaliteiten die u graag in uw website geïntegreerd wilt hebben? Bijvoorbeeld meerdere talen of een login
3. Heeft u een bepaalde uitstraling voor de website in gedachten?
4. Noem voorbeelden van websites die u erg aanspreken en waarom spreken die websites u aan?
5. Wat zijn de doelen voor de nieuwe website? Bijvoorbeeld het genereren van leads, verkopen, bewustwording van uw bedrijf en producten en of diensten
6. Welke call-to-action’s wilt u gebruiken? (een call-to-action is een beroep om mensen tot actie aan te sporen) bijvoorbeeld, terug bellen, kopen, registeren, aanmelden, download brochure of e-book, gratis proberen, maak een afspraak, gratis consult, doneren)
7. Als u momenteel een website heeft wat vind u goed aan uw website en wat vind u niet zo goed?
8. Heeft u ander marketing materiaal waar de website mee moet overeenkomen?
9. Heeft u al in gedachten welke webpagina’s nodig zijn voor uw website? Uit hoeveel pagina’s denkt u dat uw website zal gaan bestaan?
10. Hoe kunt u uw doelgroep het beste beschrijven?
11. Zou u ook een webshop willen hebben op de site en zo ja wat zou u hier terug willen zien?
12. Welke style moet de menu kaart hebben die op de site komt te staan?
13. Zijn er bepaalde manieren hoe u de menu kaart wilt kunnen bereiken door bijvoorbeeld een QR code te scannen?

**Antwoorden**

1. Nee

2. Een optie naar Engels is voldoende. Verder is er geen login nodig. Wel moet er de mogelijkheid zijn waar de reserveringen direct via de website in het systeem worden gezet.( Annoncer )

3. Strak en modern qua layout. Verder een logisch en overzichtelijk uiterlijk.

4. De website van restaurant The Jane in Antwerpen spreekt me erg aan. De website is overzichtelijk met alle informatie die een gast nodig heeft. Verder is het uiterlijk van de website erg professioneel.

5. Het doel van de website is zoveel mogelijk potentiele gasten een idee geven van de ervaring van het restaurant. Het concept moet kloppen vanaf de website tot aan het diner zelf. Natuurlijk moet de stijl van koken en serveren van wijn correct beschreven staan op de website.

6. De enige call to action die ik graag op de website wil aanbieden is het zo makkelijk mogelijk reserveren van een tafel.

7. Ik heb momenteel geen website.

8. Nee

9. Een overzichtelijke hoofdpagina met daarin een menu waar andere paginas ( menukaart, wijnkaart, beschrijving restaurant en foto's) zichtbaar zijn.

10. Doelgroep voor het restaurant is in principe iedereen die kan genieten van een avond fine dining met goede wijn in een sfeervol/laidback restaurant.

11. Nee

12. De menukaart is in te delen in 4 opties:

3 gangen

4 gangen

5 gangen

Eventueel bij te bestellen bijgerechten of toevoegingen aan de gangen menu's.

13. Ik vind het gebruik van een QR code totaal niet in het concept vallen wat ik wil overbrengen dus nee.

Wij gaan het interview documenteren door op de telefoon in een notitie de antwoorden te noteren.

Noah: stelt de vragen tijdens het interview

Quintis: stelt de groep voor en legt uit wat we komen doen

Melle: noteert de antwoorden van de klant in een notitie

Milan: controleert of we op alle vragen antwoord hebben

Onze houding bij binnenkomst tot vertrok word een proffesionele luisterende houding naar de klant die wij gaan benaderen, wij zorgen ervoor dat de klant zijn verhaal kan doen zonder gestoord te worden en dat wij ook geintresseerd naar de klant luisteren zodat hij zich ook gehoord voelt en zodat wij alle informatie kunnen krijgen die wij nodig hebben.