**Debrief**

|  |  |
| --- | --- |
| Klantnaam | Ton van Vliet |
| Bedrijfsnaam | Kapsalon Ton en Yvon |
| Begeleider | Erik Katerborg |
| Project naam | Web applications |
| Datum | 21-11-2017 |

1. **Achtergrond van opdrachtgever**

Ton van Vliet is de eigenaar van het kappersbedrijfje. Het bedrijf bevind zich in Burgh-Haamstede en is best bekend in het kleine dorpje. Samen met zijn vrouw werken ze in deze zaak. Hij werkt er al meer dan 40 jaar en de laatste tijd vooral alleen omdat zijn vrouw haar gezondheid niet optimaal is. Als je de zaak inloopt wordt je vriendelijk begroet, door de eigenaar en zelfs de hond die altijd in de zaak is. Er zijn comfortabele stoelen aanwezig waar je kunt wachten en vaak ook een kopje koffie aangeboden krijgt. Ook is er een wc aanwezig voor als het nodig is.

1. **Project details + drivers**

De technologie gaat steeds verder vooruit. De bedoeling van dit project is om mee te gaan met deze technologie. Veel mensen vinden het tegenwoordig fijn om dingen online te regelen zonder dat ze hoeven te bellen. Het doel is dus om een reserveringsprogramma te maken op een site die ik ga ontwerpen voor dit kappersbedrijfje. Door deze website worden de kansen vergroot dat dit bedrijf verder bekend wordt buiten het dorp. Waardoor het bedrijf misschien zelfs uit zou kunnen groeien tot een groter bedrijf.

1. **Doelgroep**

De doelgroep van dit project is eigenlijk erg breed, maar het zijn vooral volwassenen en ouderen die het meest gebruik maken van de diensten van het bedrijf. We richtten ons dus vooral op hun, maar willen ook graag andere doelgroepen erbij gaan betrekken zoals jongeren en kinderen. Het belangrijkste is om de website zo duidelijk en simpel te maken voor de ouderen doelgroep, aangezien niet veel ouderen goed om kunnen gaan met technologie. Belangrijk is ook dat het maken van een afspraak niet exclusief via de site moet kunnen gaan, maar ook nog steeds telefonisch. Als je het alleen via de site zou toestaan zou je veel klanten verliezen in de oudere doelgroep.

1. **Concurrenten**

Er bevinden zich nog een paar kapperszaken in het dorp, waar door de concurrentie hoog is. Het is namelijk tegenwoordig niet meer verplicht om een diploma te hebben om een kapperszaak te openen. Dit maakt het voor het bedrijfje lastig om veel klanten te krijgen in zo een klein dorpje. Ton heeft gezegd dat hij zijn prijs nooit zou verlagen om zo de concurrentie te verslaan, maar gewoon door zijn best te blijven doen en klantvriendelijk te zijn. De zaak valt wel op door zijn kleuren en ligging, wat al iets helpt tegen de concurrentie.

1. **Tone-of-voice**

De doelgroep wordt aangesproken door klantvriendelijk en tevredenheid. Als een klant niet tevreden is met zijn of haar kapsel kan dat altijd opgelost worden. Zelfs als er al betaald is en de klant is thuis ook nog niet helemaal tevreden.

1. **Look & Feel**

De eigenaar zou het een goed idee om de kleuren van de zaak in de website te laten terugkomen. Dit zijn de kleuren blauw en groen.

1. **Technische details**

De openingstijden zijn als volgt:

**Dinsdag t/m vrijdag:** 9:00 – 17:30

**Zaterdag:** 9:00 – 13:00

**Lunchpauze:** 12:00 – 13:00

1. **Mensen**

We hebben eigenlijk met alle doelgroepen te maken, maar met het maken van de website moeten we vooral opletten met de gebruiksvriendelijkheid voor de oudere en wellicht slechtziende.

1. **Planning**

De deadline is de deadline van mijn project, wat op 17 januari 2018 valt. Na deze datum zal ik altijd nog verbeteringen kunnen maken voor de site, want er is altijd ruimte voor verbeteringen.

Tussendoor zijn er ook nog deadlines van toepassing:

* Voor 4 December 2017: 2 interviews, debriefing, doelgroeponderzoek.
* 4 December 2017: beginnen front-end.
* 11 December 2017: beginnen back-end.
* 10 Januari 2018: Laatste aanpassingen.