

In het interview stel je vragen in vier categorieën. De vragen hieronder lijken soms op elkaar. Ze zijn namelijk ook om je te helpen doorvragen. Verschillende manieren dus om tot de juiste informatie te komen. Zorg ervoor dat je vooral doorvraagd op 'het waarom' zodat je precies weet wat er achter een antwoord schuil gaat.

Doelen, verlangens, behoeftes en drijfveren

Waar is bij jou de wens ontstaan voor een samenwerking met een extern bureau op gebied van automatisering?

Wat zijn jouw belangrijkste doelen en verlangens m.b.t. een samenwerking? Wat hoop je te bereiken?

Wat verwacht je van een samenwerking?

Angsten, frustraties en belemmeringen

Wat vond je lastig in je zoektocht naar een oplossing voor je probleem op het gebied van automatisering?

Wat zou er kunnen tegenvallen of misgaan m.b.t. een samenwerking?

Wat had je tegen kunnen houden om samen te werken?

Laat zich leiden door... (horen, zien, voelen en denken)

Met wie heb je overlegd over de keuze om samen te gaan werken?

Wie of wat heeft een belangrijke invloed op jouw houding t.o.v. een samenwerking? Waar win je advies in?

Hoe kom je tot een besluit? Wie of wat is daarbij betrokken?

(online) mediagedrag

Op welke kanalen ben je actief? En wat doe je daar/verwacht je daar/wil je daar? (social media, zoekopdrachten in Google, nieuwsbrieven, externe platformen)

Welke kanalen heb je gebruikt om een oplossing te vinden voor je probleem op gebied van automatisering?

hallo blauw 



Maikel (m)

Leeftijd

36

Functie

CEO

Opleidingsniveau

HBO

Type bedrijf

Commerciële organisatie in de randstad (50 werknemers)



Zakelijke interesses

Woont netwerkevenementen bij in de regio en evenementen binnen zijn vakgebied. Volgt platformen gericht op zijn branche voor kennisverrijking en om up-to-date te blijven m.b.t. ontwikkelingen in het vakgebied.



Profiel

Is zelfverzekerd en autonoom, houdt veel ballen in de lucht. Hij wil graag direct resultaat zien en heeft hoge verwachtingen. Staat open voor advies en is vooruitstrevend. Hij wil betrokken zijn, maar heeft altijd te weinig tijd.



Zoekt oplossing omdat

Wil zijn bedrijf hard laten groeien en professionaliseren door middel van automatisering.



Doelen - behoeftes - verlangens - winsten

- Advies en praktische ondersteuning i.v.m. groei organisatie
- Structureren van ICT-zaken als ...
- Laten aansluiten van efficiëntie-doelen op commerciële doelen van de organisatie
- Personeel instrueren en opleiden om te werken met nieuwe tools



Laat zich leiden door - hoort - ziet - denkt

- Eigen ervaringen
- Directie
- Medewerker op ICT
- Ervaringen en aanbevelingen van ondernemers uit eigen netwerk



Pijn - angst - frustraties - belemmeringen

- Niet genoeg resultaatgericht
- Geen praktisch en concreet advies
- Geen persoonlijke klik
- Advies past niet bij situatie
- Toolbox is onvoldoende of niet up-to-date



(Online) mediagedrag & communicatie

- LinkedIn: volgt mensen en bedrijven uit eigen netwerk
- Online zoekgedrag: specifieke kennis op ICT vraagstuk
- Email: branchegerichte nieuwsbrieven
- Website: oriënteert op mogelijke oplossingen, bekijkt cases voor beeld van oplossingen

hallo blauw

Plaats hier een foto
of afbeelding

NAAM (m/v)

Leeftijd

...

Functie

...

Opleidingsniveau

...

Type bedrijf

...

Zet hier de 4 meest belangrijke
persoonlijke kenmerken van jouw
persona. Andere voorbeelden:
thuisituatie, woonplaats/regio,
werkervaring, etc.



(Zakelijke) interesses

Beschrijf hier welke (zakelijke) interesses
en hobby's invloed kunnen hebben op
het gedrag van jouw persona en de
plekken waar je hem kan bereiken.



Profiel

Beschrijf hier welke persoonlijke factoren
van invloed zijn op het beslissingsproces.



Zoekt product of dienst X omdat

Beschrijf hier in één zin waarom jouw
persona behoefte heeft aan jouw product
of dienst.



Doelen - behoeftes - verlangens - winsten

- Beschrijf hier de doelen, verlangens
of winsten waardoor de behoefte
aan jouw product of dienst
ontstaat.
- ...
- ...
- ...



Laat zich leiden door - hoort - ziet - denkt

- Beschrijf hier door wie of wat de
persona beïnvloed wordt in het
overwegings- en
beslissingsproces.
- ...
- ...
- ...



Pijn - angst - frustraties - belemmeringen

- Beschrijf hier waar met welke
redenen de persona niet gebruik
wil maken van jouw product of
dienst. Wanneer is de persona
ontevreden?
- ...
- ...
- ...



(Online) mediagedrag & communicatie

- Beschrijf hier welke kanalen (online
en offline) de persona gebruikt voor
zijn oriëntatie- en beslissingsproces.
Zet daarbij wat voor informatie hij op
het kanaal wil vinden.
- ...
- ...
- ...

hallo blauw