

Interviewguide (klient)

Tak fordi du vil være med igen. Vi fik rigtig meget ud af vores første snak, og i dag vil vi gerne dykke lidt dybere ned i dine tanker om virksomheden, dine behov og de praktiske muligheder for udviklingen af Hesselgaards eventdel. Du skal ikke tænke på rigtige eller forkerte svar. Vi er bare nysgerrige og vil gerne forstå det hele endnu bedre.

Nuværende organisering & kapacitet

1. Hvordan er virksomheden organiseret i dag? (Roller, ansvar, samarbejdspartnere)
2. Har du i dag samarbejde med instruktører eller eksterne eventskabere?
3. Hvordan har du tidligere skabt samarbejder med lokale instruktører (fx klang-personen)?
Kunne du forestille dig at indgå flere lignede samarbejder med lokale instruktører?
4. Er der nogle faste services, I tilbyder i forbindelse med udlejning af eventlokalet? Fx mad og snacks i løbet af dagen, gratis kaffe og te, elektronisk udstyr som mikrofoner og højtalere, eller andre faciliteter?

Visioner for udvikling af eventdelen og hjemmeside

5. Hvilke typer events ser du som mest oplagte? (yoga, meditation, klang, foredrag, workshops osv.)
6. Hvordan håber du, at glamping og events kommer til at supplere hinanden?
Kunne du forestille dig et koncept, hvor faste events som yoga, meditation eller klang kombineres med glampingophold, så gæster kan tilvælge aktiviteter som en del af deres oplevelse mod en lille merpris?
7. Hvad ville være vigtigst for dig at formidle visuelt og æstetisk på hjemmesiden?

Kunder og brugsadfærd

8. Har du erfaring med virksomhedskunder?
9. Hvordan kontakter kunder dig normalt? (Mail, telefon, SoMe, hjemmeside?)
10. Hvad oplever du, at kunderne typisk efterspørger, når de besøger hjemmesiden eller kontakter dig? Hvilke informationer eller områder synes de svære at forstå, når de skal beslutte, om de vil booke et ophold eller deltage i et event hos dig?
11. Oplever du, at gæster efterspørger aktiviteter under deres ophold?

Afslutning

12. Er der noget, vi ikke har talt om, som du tænker er vigtigt?