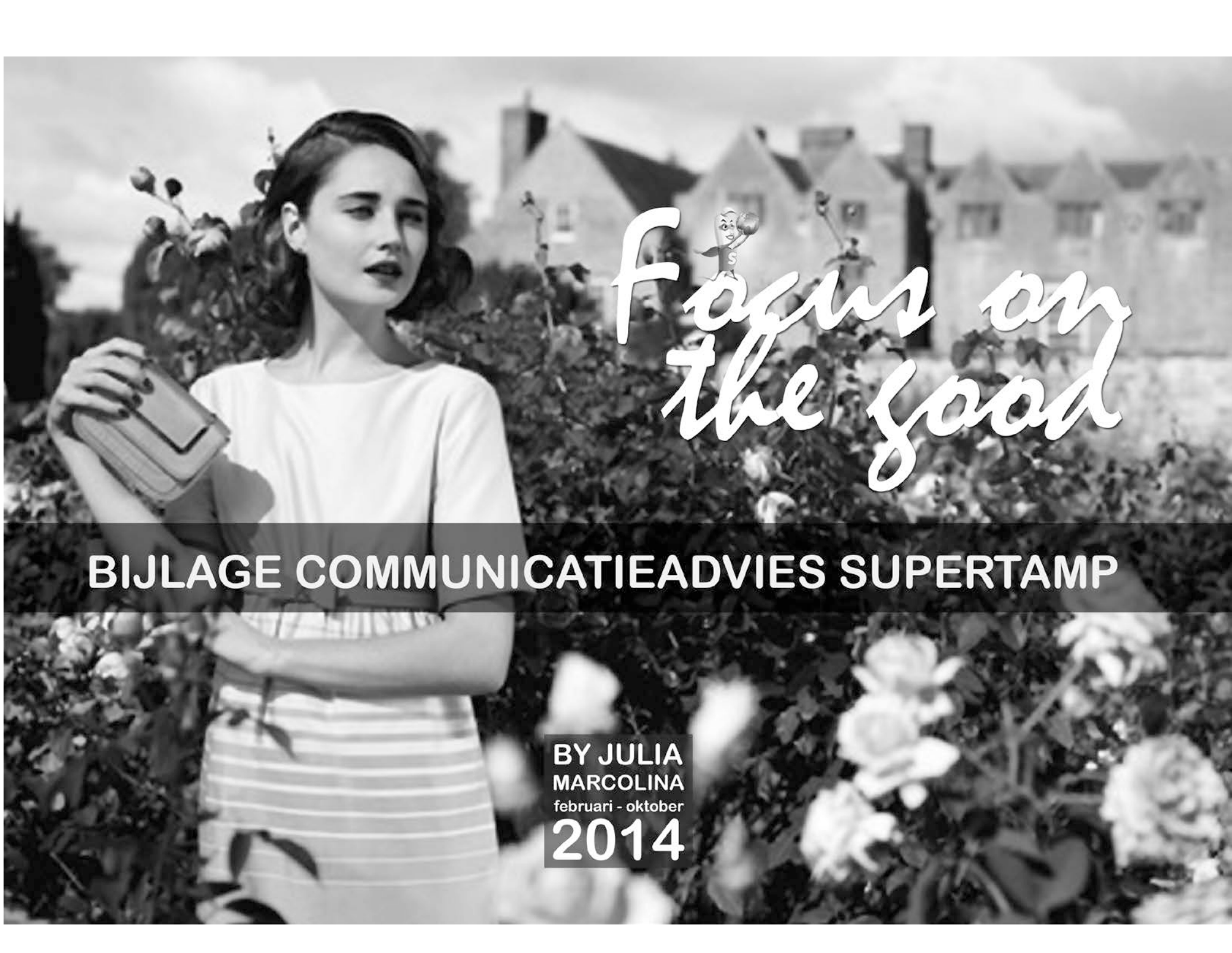




Focus on the good

BIJLAGE COMMUNICATIEADVIES SUPERTAMP

BY JULIA
MARCOLINA
februari - oktober
2014

INHOUD

1 Interviews	2
1.1 Interview Joost Gielen	2
1.2 Uitwerking interviews 'Koop- en gebruiksgedrag van de doelgroep ten aanzien van tampons'	4
1.3 Uitwerking interviews 'Houding van de doelgroep ten opzichte van het goede doel en de abonnementsstructuur'	21
2 Verwijzingen vanuit het deskresearch	49
2.1 Trend gemakzucht	49
2.2 Video storytelling	50
2.3 Millennials en social media	51
3 Pretest	52
3.1 Pretest theorie	52
3.2 Samenvatting pretest	52
3.3 Conclusie pretest Amsterdam	55
3.4 Conclusie pretest Eindhoven	55

1 INTERVIEWS

1.1 INTERVIEW JOOST GIELEN

STILSTAND IS ACHTERUITGANG

Joost Gielen, een echte ondernemer, vol energie. Een man die niet graag stil zit en altijd met iets bezig is dat hem nog meer energie geeft. In het laatste jaar van zijn studie richtte hij samen met een vriend 'Freshheads' op. Een klassieke story, van de bijkeuken promoveerde het bedrijf naar de slaapkamer van Joost om vervolgens uit te groeien van een kraakpand tot de prachtige locatie in een herenpand in Tilburg waar het zich nu bevindt. Verschillende bedrijven en projecten zijn hier ontstaan, zo ook Supertamp. Nadat hij werkspot had verkocht is zijn uiteindelijk doel iets goeds te doen voor onze maatschappij.

HOE HET BEGON

Het was de Winter van 2011 naar 2012, Joost was op reis, een reis die voornamelijk was bedoeld ter inspiratie en het uitvoeren van ontwikkelingswerk. Het goed willen doen zat toen al in Joost zijn bloed. Er haakte een Duitse vriend aan, ook een ondernemer. Ze wisselden ideeën uit en hij vertelde over diapers.com dat later werd overgenomen door Amazon. Een Amerikaans bedrijf dat begon met het verkopen van luiers op abonnementsbasis en later is uitgegroeid tot de bol.com voor baby-artikelen. Een zeer snel groeiend e-commerce bedrijf. Ook in Duitsland werd een soortgelijk bedrijf gestart onder de naam windeln.de. Ook dit bedrijf liep als een trein, een super logisch idee om dit in Nederland te beginnen dacht Joost enthousiast en stuurde het idee door naar zijn compagnon Sjoerd. Niet veel later werd Joost door Sjoerd gemaïld "Super funny, komt een man naar mij toe met precies hetzelfde idee, maar dan met tampons". Eén en één is twee en we zijn met Anton om de tafel gaan zitten.

EN TOEN...

De drie ondernemers gingen aan de slag met ieder hun eigen taak. Sjoerd en Joost verzorgden de businessmodellen en de promotie. Joost is vooral gespecialiseerd in e-commerce en Sjoerd is van het design met een perfect gevoel voor campagne en promotie. Anton was verantwoordelijk voor de inkopen, verkopen en het logistiek verhaal. Ze waren zo overtuigd van hun eigen idee dat ze direct met een vet design en illustratie zijn begonnen. Heel wat euro's later bleek het toch een minder groot succes dan gedacht ...

WAT KON ER BETER?

Doelgroeponderzoek is er voor Supertamp nauwelijks gedaan. Joost geeft zelf aan dat ze beter anders te werk hadden kunnen gaan. Stel we hadden een designer ingeschakeld die een paar A4-tjes had vormgegeven om ons concept zo goed mogelijk uit te leggen om vervolgens de doelgroep uit te nodigen en bij elk A4-tje de vragen te stellen: zou je dit kopen? waarom wel, waarom niet? Waarschijnlijk zouden we dan tot dezelfde conclusie komen als we nu hebben, er is geen vraag naar Tampons op abonnementsbasis.

WAAR JOOST IN GELOOFT

Joost gelooft niet (meer) zo zeer in het idee van Supertamp maar wel in Cause Related Marketing. Niet zo commercieel zoals het nu wordt gedaan maar nog idealistischer. Hoe zal je denken? Nou volgens Joost kan dit als volgt: Je werkt aan iets, je verkoopt iets, doet een dienst. Bijvoorbeeld je hebt een bedrijf met ongeveer 50 medewerkers waarvan 2 à 3 personen de functie als oprichter of aandeelhouder hebben.

"DAT BETEKENT DAT 48 VAN DIE MEDEWERKERS ZICH UIT DE NAAD WERKEN VOOR DE WINST VOOR DIE TWEE OPRICHTERS."

En wat nou als je deze filosofie wat breder trekt. Dus ja we vechten met zijn alle voor de winst. Waar we niet de twee

oprichters hun bankrekening spekken doen we dit voor de samenleving. Dus dat betekent dat die 50 mensen evenveel verdienen.

Dus bij de presentatie van de jaarcijfers hoef je niet zozeer te zeggen hoeveel geld er in de zak van de aandeelhouders en directeurs is gekomen maar hoeveel geld we samen terug aan de samenleving hebben gegeven. Dat idee is prachtig als je er goed over nadenkt. " Soms zijn Cause Related Marketing projecten te commercieel en meer bedoeld om de naam maatschappelijk verantwoord erop te kunnen plakken en niet vanuit het gevoel, vanuit de passie. Ik geloof in een grote groep mensen die veel kunnen bereiken. Ze moeten wel allemaal 'light minded' zijn."

"ZE ZEGGEN ALS JE ALS BEDRIJF PASSIE KAN CREËREN EN EEN GEVOEL VAN SAAMHORIGHEID, DAN KAN JE ALS BEDRIJF GROTE HOOGTES BEREIKEN."

DE ABONNEMENTENBRANCHE

Het blijkt dat abonnementen voor consumenten veel moeilijker zijn te verkopen dan abonnementen voor business to business. Dit om een hele logische reden. Een bedrijf mist een tientje per maand niet. Wanneer je een tientje per maand aan de consument vraagt wordt er meteen gedaan tja, dat is wel 120 euro per jaar. Een voorbeeld van een goed aangepakte abonnementverkoop is NETFLIX. Dit omdat er alleen maar voordelen zijn. Downloaden is lastig en de videotheek ouderwets. Je haalt gedoe uit handen, maakt het simpeler en het bedrag is zo toegankelijk dat je er wel mee kan dealen.

Joost werkt zelf met een voordeur en een achterdeur om abonnementen zo soepel mogelijk te kunnen verkopen. Je haalt mensen via de voordeur binnen doormiddel van sales en verkooppraatjes zoals het doen van beloften. De kunst ligt hier bij de verkoper. Wanneer je klant bent, zeg je niet zo snel op mits je een goede dienst levert. Vervolgens komt er een

aftersales proces. Iemand heeft je een abonnement verkocht en neemt je aan de hand om uit te leggen wat je nou daadwerkelijk hebt gekocht. Dit in eigenbelang zodat ze niet twee maanden later via de achterdeur weer buitengaan omdat ze niet wisten wat ze er mee aan moesten. De waarden van het hebben van mensen op abonnementsbasis is dat je exact weet wat je volgend jaar gaat verdienen. Je hebt meer zekerheid.

WOLF OFF WALLSTREET

Beste film sinds tijden volgens Joost. Dit omdat hij er veel van herkent van toen werkspot (één van de bedrijven die Joost heeft op gezet, een marktplaats voor klusjesmannen) reusachtig aan het groeien was. Met een glimlach denkt hij terug aan die tijd en vertelt er met passie over. " We groeiden snel en tegelijkertijd was het een grote puinhoop. Zo hadden we in een maand 25 mensen aangenomen, door het houden van speed-dates". Joost vindt het met passie bezig zijn met mens en milieu mooier dan maatschappelijk verantwoord puur als marketingproduct te gebruiken.

" IK GELOOF ER NIET IN OM EEN NEGERTJE MET EEN Vliegje OP ZIJN MOND AAN JE MERK TE PLAKKEN OM ZO TE LATEN ZIEN DAT JE IETS GOED DOET "

Wanneer je naar de site van Patagonia gaat zul je niet meteen zien dat ze maatschappelijk verantwoord bezig zijn. "Hoe groter je dit laat zien hoe minder goed je bezig bent".

TO BE AN INFLUENCER

Joost wil graag het goede voorbeeld geven, mensen inspireren. Hij merkt dat het goede voorbeeld geven in zijn eigen micro ecosysteempje aanstekelijk werkt. Positiviteit verbetert de werksfeer. Daarnaast is hij vegetariër en een fanatieke afvalscheider. Hij gaat echter niet zeuren als mensen wel vlees eten, hij ziet het meer als: 'Hé die Joost is wel een goede gast die doet het zo... laat ik dat ook eens proberen'. Hiermee wil hij graag de positie innemen als Influencer.

1.2 UITWERKING INTERVIEWS KOOP- EN GEBRUIKSGEDRAG VAN DE DOELGROEP TEN AANZIEN VAN TAMPONS

Respondent		Lotte
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	25
	Waar koop je je tampons ?	Kruidvat/AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Nee
Zo ja	Aan welk merk?	X
	Waarom?	X
Zo nee	Koop je wisselende merken?	Ja
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	3
	Hoe los je dit op?	naar de winkel gegaan
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Nee

Respondent		Janne
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	5
	Waar koop je je tampons ?	Supermarkt
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Weet ik eigenlijk niet, automatisme
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Lenen vriendin
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Nee
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Niet echt eigenlijk niet alleen als ik niets bij me heb

Respondent		Fleur
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	10
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Gewenning
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Vraag ik het aan de buurvrouw
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Sophie B.
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	5
	Waar koop je je tampons ?	Supermarkt
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Ik heb het idee dat dit het beste en betrouwbaarste merk is. Bij tampons vind ik het erg belangrijk dat ze van goede kwaliteit zijn.
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Vraag ze aan een vriendin of huisgenoot
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee, alleen als ik erop misgrijp

Respondent		Sophie M.
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	6
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Zekerheid
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	2
	Hoe los je dit op?	WC papiertje en vraag het daarna aan een vriendin of collega.
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Wendy
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	14
	Waar koop je je tampons ?	Jumbo
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Zekerheid
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	nee
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	x
	Hoe los je dit op?	x
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Debbie
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	15
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Gewenning
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	2
	Hoe los je dit op?	Benzine station
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Nee
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee, alleen als ik erop misgrijp

Respondent		Babice
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	25
	Waar koop je je tampons ?	Kruidvat, Etos
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Fijn, gebruik ik al jaren
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	2
	Hoe los je dit op?	Koop het in de winkel of leen het
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Ja

Respondent		Bente
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	12
	Waar koop je je tampons ?	Supermarkt
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Gewenning
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Leen van mijn moeder
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Rosa
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	25
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Gewenning
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	5
	Hoe los je dit op?	Vraag ik het aan mijn moeder/zusje/huisgenoot of fiets naar het benzine station
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Manouk
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	10
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Automatisme
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	3
	Hoe los je dit op?	Vraag ik het van moeder/zus/huisgenoot
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee, alleen als ik ze nodig heb

Respondent		Lizzy
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	15
	Waar koop je je tampons ?	C1000
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Goede kwaliteit
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Vraag of iemand naar de winkel wil gaan/ ga zelf
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Wies
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	20
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Nee
Zo ja	Aan welk merk?	X
	Waarom?	X
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Nee heb altijd een voorraad
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	X
	Hoe los je dit op?	X
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Niet voor de "fun"

Respondent		Alexe
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	10
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Waarom?	Weet ik zeker dat het goed is, ik heb bij alles als ik eenmaal een merk goed vind hier niet snel op afstap.
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Dan vraag ik het aan mijn huisgenoot
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Nee
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Niet

Respondent		Luna
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	5
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Dan weet ik zeker dat het goed is, als het echt niet anders kan wissel ik wel .	Dan weet ik zeker dat het goed is, als het echt niet anders kan wissel ik wel .
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Dan vraag ik een collega
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Nee
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Floor
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	15
	Waar koop je je tampons ?	AH
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Nee
Zo ja	Aan welk merk?	X
	Dan weet ik zeker dat het goed is, als het echt niet anders kan wissel ik wel .	X
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Dan los ik het tijdelijk op met maandverband en dan koop ik het zo snel mogelijk
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Nee
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

Respondent		Sophie.L
Vragen		
	Hoeveel tampons koop je gemiddeld per maand?	12
	Waar koop je je tampons ?	Kruidvat, Etos
	Ben je gehecht aan een specifiek merk?	Ja
Zo ja	Aan welk merk?	OB
	Dan weet ik zeker dat het goed is, als het echt niet anders kan wissel ik wel .	Fijnst
	Gebeurt het wel eens dat je geen tampons in huis hebt?	Ja
Zo ja	Hoe vaak per jaar?	1
	Hoe los je dit op?	Vraagt het aan mij moeder
	Durf je aan je omgeving om tampons te vragen?	Ja
	Vraag je wel eens aan andere om tampons voor je te kopen?	Ja
	Praat je wel eens met vriendinnen over tampons?	Nee

1.3 UITWERKING INTERVIEWS HOUDING VAN DE DOELGROEP TEN OPZICHTE VAN HET GOEDE DOEL EN DE ABONNEMENTSSTRUCTUUR

1, WIES VAN KATS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Wies van Kats is geboren en getogen in Den Bosch maar al een aantal jaar woonachtend in Eindhoven. Ze heeft van haar passie haar beroep gemaakt en werkt op het moment parttime als marketing communicatie adviseur bij het 'Summa college'. Daarnaast heeft ze een eigen communicatiebureau opgericht genaamd Sowieso Communicatie. Ze is actief op social media en helemaal up-to-date van de laatste trends en ontwikkelingen rondom het vakgebied communicatie. Ze is net voor de tweede keer moeder geworden van een klein meisje genaamd Rosa. Het verkrijgen van luiers op abonnement basis zou daarom wel wat voor haar zijn. Als het om cosmetische producten gaat ze voor koopjes. Producten waar ze trouw aan zou ze wel thuisbezorgd willen hebben.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen. *1 Intresse goed doel - 2 Andere helpen - 3 Bijdrage aan de maatschappij - 4 Betrokkenheid - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultate.*
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Regionaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concrete, kleine projecten.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Volkskrant - Keuringsdienst van waarden - LINDA .*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Kleine nieuwe initiatieven.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja als ik heel tevreden ben.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat. *Omdat ik achter het product zelf sta.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed, positief.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Ja vind ik oké.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Ja maakt niet uit ligt wel aan wat voor bedrijf. Mijn gegevens staan toch al op internet.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen?
- Nee, ik ben heel onregelmatig ongesteld, nu ben ik ook net negen maanden zwanger geweest. Ik heb niet perse dat ik iedere maand een afname heb van een bepaalde hoeveelheid tampons*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee.*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen?
 - Nee, meestal koop ik iets op het moment dat ik het nodig heb. Vind het cadeau dat er standaard bij zit vaak niet leuk of overbodig.*
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Ik ga liever voor de korting.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Ja omdat het dan uniek is.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen?
- Ligt aan het doel. Liefst iemand die je goed kent die iets doet zodat je zeker weet dat je geld goed terecht komt.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
- Abonnement, anders wordt het vergeten.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
- Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
- Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
- 1 Interesse goed doel - 2 Bijdrage aan de maatschappij - 3 Andere helpen - 4 Betrokkenheid - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten.*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Door mensen uit mijn omgeving.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
- Waarom?
- Duurder. Ik koop geen vast merk maar kijk eerder naar de aanbiedingen, die loop je mis als je een abonnement afsluit.*

INTERVIEW 2, FLEUR TIBOSCH

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Fleur Tibosch deed na haar PABO een opleiding als schoonheidsspecialiste in Den Bosch. Nadat ze bij verschillende schoonheidssalons heeft gewerkt is de ambitieuze ondernemster een eigen salon begonnen bij haar ouders aan huis in Berlicum. Samen met haar vriend Max woont ze in de binnenstad van Den Bosch. Ze werkt veel daarom wil ze als ze vrij is optimaal van het leven genieten door te shoppen en uit eten te gaan. Ze is gevoelig voor cadeau's bij een abonnement. Vooral als het gaat om luxe producten die je niet zo snel voor jezelf zou kopen. Fleur heeft ook een abonnement op Supertamp. Ze 'komt om' in de tampons waardoor ze geen tevreden klant is. "Ik vergeet steeds een maand over te slaan waardoor de tampons maar blijven komen" vertelt ze.



Goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Intresse goed doel - 3 Betrokkenheid - 4 Bijdrage aan de maatschappij - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel. *Breder algemeen doel.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Ja.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten en televisieprogramma's vind jij betrouwbaar?
RTL nieuws- LINDA - Brabantsdagblad.
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Gepromoot door grote organisaties.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat. *Vriend of vriendin.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneementhouders.
- Vind jij dat oké? *Ja.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Ik ben niet gehecht aan mijn persoonlijke gegevens.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Nee, ik krijg veel meer dan nodig is. Ben nu abonnee en ben er niet echt tevreden over.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja.*
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Luxe product dat je niet snel iets voor jezelf koopt.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Abonnement, anders wordt het vergeten.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 TV - 2 Vriendin - 3 Social media - 4 Tijdschrift - 5 Direct mailing - 6 Op straat - 7 Telefonisch
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit de omgeving.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom?
Wanneer je maandelijks iets afneemt, lijkt me dat hier voordelen aan verbonden zijn.

INTERVIEW 3, BABICE BOLLEN

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Babice Bollen is vorig jaar afgestuurd aan haar MBO opleiding Hotelmanagement. Ze is direct gestart met een vervolgstudie maar dan op HBO niveau. Ze is een harde werker die niet graag op geeft. Ze woont in een studentenhuus in Eindhoven samen met drie vriendinnen. Haar vriend Bas komt hier graag even langs. Ze hebben nu al een aantal jaar een relatie en denken aan samenwonen. Hoewel Babice haar studentenleven ook wel erg fijn vindt. Ze vindt het leuk als er een cadeau aan haar abonnement gekoppeld is. "Al is het vaak onzin dat je bij een abonnement cadeau krijg, leuk om te hebben is het wel" vertelt ze.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen. *1 Andere helpen - 2 Intresse goed doel - 3 Bijdrage aan de maatschappij - 4 Betrokkenheid - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten.*
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's?
Af en toe, als het echt groots en er wordt wereldwijd geld ingezameld, dan doe ik hier altijd wel aan mee.
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Brabants dagblad - NOS Journaal.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Ik zou eerder een kleinere onbekende organisatie steunen, maar dan vooral van kennissen, vrienden en familie. In mijn familie wordt hier veel aan mee gewerkt, dus hierbij weet ik zeker dat het op de juiste plek terecht komt. Bij de grote organisaties heb ik toch altijd het idee dat er een hoop geld ook naar de promoties en reclames gaat.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat. *Omdat je achter het product zelf staat.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel?
Goed, dit loopt maandelijks door en kan niet worden vergeten. Onder de voorwaarde dat het abonnement maandelijks opzegbaar is.
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Ja.*
 - Waarom wel? Waarom niet?
Dit vind ik oke, mits dit van te voren is gecommuniceerd aan de abonneenthouders en zij hiervoor akkoord hebben gegeven. Zo niet, dan vind ik dat de gegevens niet bij het bedrijf terecht mogen komen.

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja, vergeet ik altijd te kopen.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja, bij een tijdschrift.*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen?
Ja, als het een leuk tijdschrift is en een leuk cadeau vind ik het altijd leuk om aan zoiets mee te doen.
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Een mooi cosmetisch pakket.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen?
Goed, hierbij laat je zien dat je je inzet voor anderen.
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Door middel van een abonnement. Ik zou hierbij kiezen voor een abonnement dat maandelijks opzegbaar is, dit zodat je het niet vergeet te betalen elke maand. Maar mocht je ermee willen stoppen, dit ook geen probleem is.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 Actie op tv - 2 Actie op social media - 3 Aanrader van een vriendin - 4 Actie in een tijdschrift - 5 Direct mailing - 6 Telefonisch - 7 Op straat.
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Door mensen uit mijn omgeving, die recensies vind ik altijd erg belangrijk.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? Goedkoper. Ik denk dat het niet heel veel zal schelen, maar imisschien iets goedkoper, dit natuurlijk omdat je er nu voor een langere tijd aan vast zit!

INTERVIEW 4, DEBBIE SCHUURMANS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Debbie heeft een groot verantwoordelijkheidsgevoel. Zowel in haar vrije tijd als op haar werk vind ze het belangrijk dat alles goed verloopt en iedereen het naar zijn zin heeft. Ze heeft een drukke baan en probeert daarnaast haar sociale leven goed te onderhouden. Ze werkt als management assistente bij Lauter projectmanagement. Ze verwacht dat ze binnenkort een promotie krijgt tot projectleider. Debbie is ambitieus en heeft een passie voor haar werk. Ze ziet het wel zitten om tampons op abonnement basis te ontvangen. De daadwerkelijke stap tot het overgaan van een abonnement heeft ze nog niet genomen. Ze is voor kleine initiatieven als het gaat om goede doelen, ze moeten echter wel met een goed verhaal komen om haar te overtuigen.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Bijdrage aan de maatschappij - 3 interesse goed doel - 4 Betrokkenheid - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Linda - Red.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Ligt aan de wijze waarop het 'verkochte wordt'. Grote organisaties zoals Greenpeace hebben al veel naamsbekendheid en sponsors. Een kleiner initiatief zou dan mijn voorkeur hebben, maar zij moeten wel meer hun best doen om het concept aan mij te 'verkopen'.*
- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?

- a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
- b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Omdat ik er zelf achter sta*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel?
Goed als bedrijven het doen, het heeft voor mij als klant alleen geen meerwaarde.
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
 - a. Vind jij dat oké? *Ja.*
 - b. Waarom wel? Waarom niet? *Ik ga er vanuit dat hier niks mee gedaan wordt.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja omdat je ze maandelijks nodig hebt en er vaak op mis grijpt. (De prijs moet natuurlijk wel aantrekkelijker zijn dan dat je ze koopt in de winkel).*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee.*
 - a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja.*
 - b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Goodiebag.*
 - c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Het heeft mijn aandacht nog niet getrokken.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Abonnement, omdat ik er zelf niet voldoende bij betrokken ben om er zelf aan te denken.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. Aanrader van een vriendin - Actie op tv - Actie in tijdschrift - Actie op social media - Direct mailing - Telefonisch - Op straat.
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Recensie van mensen uit mijn omgeving.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? Duurder, Cosmetische producten heb je niet maandelijks nodig.

INTERVIEW 5, JANNE COPPENS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Janne is oorspronkelijk een boerendochter. Maar al tijdens de middelbare school begon het te kriebelen en veranderde ze de afgelopen jaren in een echt stadsmeisje.

Ze is na haar MAVO direct begonnen met haar studie onderwijsassistentente en daarna doorgestroomd naar de PABO. Ze zit in haar tweede jaar en heeft nu al veel ervaring voor de klas. Janne vindt het heel erg belangrijk om een goed doel te steunen.

Zo steunt ze het kankerfonds en het WNF. Ook al is ze student het goed doen geeft hij een goed gevoel. Ze is niet gemakkelijk te overtuigen maar heeft zich wel eens laten meeslepen door de charme van de verkoper.

Ze gaat als het om abonnementen gaat liever voor de korting dan het cadeau dat vaak aan een abonnement gekoppeld is, dit uit een slechte ervaring bij haar laats afgesloten abonnement.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Bijdrage aan de maatschappij - 2 Andere helpen - 3 Betrokkenheid - 4 Intresse goed doel - 5 Goede resultaten - 6 Vanwege een bekende Nederlander
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concrete kleine initiatieven.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Ja.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Journal NOS - Nu.nl - Rtl-nieuws.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Eerder grotere namen van organisaties, dit komt geloofwaardiger over.*
- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*

- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 b. Omdat je achter het merk zelf staat.
Beide zowel omdat het van een vriend is, als dat het een goed product is.
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
 a. Vind jij dat oké? *Ja.*
 b. Waarom wel? Waarom niet?
Omdat op internet alles te vinden is als ze het willen krijgen ze het toch wel.

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen?
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
 a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen?
Niet zo snel zou eerst uitrekenen wat voor voordeel of het echt gunstig is.
 b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn?
Waardebon ergens van. Maar ga nu toch liever voor de korting.
 c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Hiervoor is een abonnement nodig. Anders kunnen goede doelen niet van de mensen op aan.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
 Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
 Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 Op straat - 2 Aanrader van een vriendin - 3 Actie op TV - 4 Telefonisch - 5 Direct mailing - 6 Actie in een tijdschrift - 7 Actie op social media.
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit mijn omgeving*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
 Waarom? *Goedkoper. Waarom zou je anders een actie doen? daarnaast bespaart het tijd en benzinekosten.*

INTERVIEW 6, SOPHIE MARCOLINA

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De sportieve Sophie probeert elke ochtend een rondje park te pakken voordat ze vertrekt naar haar stage. Ze heeft haar passie gevonden in het communicatie vak. Over een paar weken is ze (als het goed is) afgestudeerd aan haar studie Communicatie in Eindhoven.

Samen met vriend Coen woont ze in Den Bosch waar ze al haar levensjaren heeft doorgebracht. Ze ziet het wel zitten om full-time te gaan werken en heeft zin in wat de toekomst te bieden heeft. Risico's durft ze te nemen maar zit liever nergens aan vast. Ze is al klant van Supertamp en hier redelijk tevreden mee. De hoeveelheid tampons mag van haar worden aangepast aangezien ze een enorme voorraad heeft opgebouwd. Gemakkelijk te overtuigen is Sophie wel, het goed doel daar wil ze wel wat mee, alleen wel liever als ze geen student meer is.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Bijdrage aan de maatschappij - 3 Betrokkenheid - 4 Intresse goed doel - 5 Goede resultaten - 6 Vanwege een bekende Nederlander
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet klein project.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's?
Over het algemeen let ik er niet op maar alleen met iets heel groots als Serious Request.
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *DWDD - NOS - Metro - Spits - Nu.nl - NRC next.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Gevoelig voor kleine initiatieven hier moet wel iets bekends aan verboden zitten. Unicef en Max Havelaar of greenpeace zijn geloofwaardig omdat ze zo groot zijn dan denk ik dat zal wel kloppen.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken?
Ja als ik heel tevreden ben.
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat.
Dat ik fan ben van het merk of product. Ook vaak om vrienden maar moet er wel achter staan.
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed doel is altijd goed*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Ja.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Voor wat hoort wat. Zij hebben ook iets aan mijn gegevens. Zij staan hun winst af. Dus dat is dan oké en eerlijk.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja, heb ik nu ook. Ben niet heel tevreden met Supertamp. Dit omdat ik mijn tampons aan het uitdelen omdat ik er te veel heb.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen?
Ligt aan het cadeau. Denk het eigenlijk niet. Want zit nog steeds aan het abonnement vast. Vergeet het steeds op te zeggen. Nu ben ik veel meer geld kwijt dan dat ik die tas die ik cadeau kreeg los zou kopen.
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Meestal kies ik voor de korting. Anders een luxe product dat je normaal niet zo snel zou kopen.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Sta ik wel voor open, alleen nu niet, heb al zoveel vaste lasten.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Abonnement, anders zou ik het vergeten.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. *1 Aanrader van een vriendin - 2 Actie Social media - 3 Actie tijdschrift - 4 Directe mail - 5 Actie op TV - 6 Op straat - 7 Telefonisch*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Vooraf door vrienden maar naar recensies op internet kijk ik ook veel. Net als naar vergelijksites. Maar dit meer als bevestiging niet dat ik me daardoor laat overhalen.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten? *Waarom? Duurder. Omdat je dan minder invloed hebt op wat het precies is. In de winkel kun je kiezen tussen verschillende merken en hier de aanbieding tussenuit halen.*

INTERVIEW 7, LOTTE FIDDER

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De oorspronkelijke Brabantse Lotte is verliefd geworden op onze hoofdstad Amsterdam. Hier woont ze alweer ruim twee jaar samen met haar vriend Simon. Het Amfi fashioninstituut ligt op loopafstand van haar Amsterdamse appartement. Lotte is een streber die na haar MBO opleiding fashionmanagement vol overgave haar HBO opleiding is begonnen. Lotte is erg zelfstandig en vindt het fijn om een voorraadje in huis te hebben. Op cosmetische producten zal ze dan ook vrijwel nooit misgrijpen. Erg veel vertrouwen heeft ze niet meer in goede doelen organisaties nadat ze tijdens hij promotiewerk een jongen sprak van , Safe the children'. Uit het gesprek kwam naar voren dat er pas na vijf maanden geld naar het 'kind in nood' gaat. Daarnaast verdienen de promoters 15 euro op een abonnement van 10 euro. Het vertrouwen in grote goede doelen organisaties is hierdoor weg ge-ebt. Haar steun gaat naar de kleine initiatieven.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Intresse goed doel - 3 Betrokkenheid - 4 Bijdrage aan de maatschappij - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet klein project.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's?
Nee waar halen ze dat geld vandaan?!
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Nederland 1- Parool - Volkskrant - NRC - Quest .*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Nieuwe kleine initiatieven.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat. *Omdat het echt een goed product is moet er wel achter staan.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Niet heel veel moeite mee.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Meer wantrouwen in het goede doel wat wordt er bedoeld met winst. Zijn volledige winst is niet concreet genoeg.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Nee.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja, boek van Vogue*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja.*
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Niet iets wat met smaak te maken heeft, tas of kleding maar iets wat altijd goed is bijvoorbeeld make up of een boek. Een basics.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen?
Ja vind het leuker als het niet in de winkel te koop is.
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed, maar ik heb er gewoon mijn twijfels bij. Met bepaald geld wordt er echt wel iets goed gedaan. Maar bij 'Safe de children'. wordt er pas na vijf maanden echt geld naar het kind gestuurd. Te veel geld aan marketingkosten.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Denk dat ik liever zou willen dat ik het zelf elke maand zou doen maar dat ze dan wel een herinnering sturen. Je krijgt misschien wel minder geld per persoon binnen maar als meer mensen deze manier van benaderen beter en betrouwbaarder vinden kan het juist ook weer meer geld opleveren.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. *1 Aanrader van een vriendin - 2 Tijdschrift - 3 Social media - 4 TV - 5 Directe mail - 6 Telefonisch - 7 Op straat.*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit mijn omgeving. Recensies lees ik ook bijvoorbeeld voordat ik een appartement boek. Wordt er wel door beïnvloed maar twijfel soms aan de betrouwbaarheid.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? *Duurder . Omdat ik denk dat je als er elke maand iets toegestuurd krijgt je het elke maand toch al hebt en er minder zuinig mee om gaat.*

INTERVIEW 8, MANOUK VAN SCHIJNDEL

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De enthousiaste Manouk zit midden in haar studentenleven. In de binnenstad van Den Bosch woont ze samen met twee vriendinnen. Elk weekend gaat ze met hen op stap. Maar ze heeft ook een serieuze kant. Na haar stage bij van den Udenhout (autodealer) is haar een bijbaantje aangeboden om de uurtjes naast haar studie nuttig te besteden. Ze is gedreven en als ze het niet weet zoekt ze het direct op. Ze is niet gemakkelijk te overtuigen, behalve dan als je met goede argumenten komt. Google is haar beste vriend die ze dagelijks gebruikt. Manouk heeft hierdoor een brede algemene kennis en is maatschappelijk bewust. Ze is dol op luxe maar heeft nu ze op zichzelf woont in de gaten dat hier helaas geen budget voor is, maar niet getreurd ze past zich gemakkelijk aan.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Interesse goed doel - 3 Bijdrage aan de maatschappij - 4 Betrokkenheid - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten.
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet klein project.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Redelijk naamsbekendheid wekt vertrouwen. Niet om te overtuigen.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar?
Brabantsdagblad - Trouw - NRC next - Ned 1, 2 en 3 - DWDD
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika?

Toch de kleine initiatieven maar dan moet het wel betrouwbaar overkomen. Beetje professioneel.

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken?
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten? *Ja verzorgingsproducten.*
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt
 - Omdat je achter het merk zelf staat.
- Over het algemeen als ik achter het product sta. Maar dit is meestal wel een product van een vriendin.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel?
- Wel goed automatisch steentje bijdragen. Voor jezelf en voor de maatschappij*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Ligt aan de gegevens. N A W en email. Zou het wel mogen.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Komen er toch wel aan. Op sites vragen ze het ook altijd. Met 'Bel me niet' en register mails kun je het ook uitzetten.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Nee.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee.*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ligt aan het cadeau, meestal is korting aantrekkelijker.*
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn?
- Iets van een cadeaubon van een winkel waar ik veel naar toe ga of een beautyset van een bepaald merk.*
- Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Denk dat het wel bijdraagt dan kunnen mensen niet ergens hetzelfde product maar dan goedkoper op gaan zoeken.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen?
- Goed, alleen nu niet. Als student zijnde liever een keer een x bedrag meer, de regie in handen. En dat je nergens aan vast zit.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
- Dat je elke maand informatie opgestuurd krijgt met verschillende goede doelen. Hier uit kan je dan een of twee doelen kiezen. Hetgeen dat je meemaakt bepaalt ook vaak je verandering in een goed doel.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
- Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
- Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.*
- 1 Aanrader van een vriendin - 2 Social media - 3 Actie in een tijdschrift - 4 Actie op tv - 5 Direct mailing - 6 Telefonisch - 7 Op straat.*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Door mensen uit mijn omgeving.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
- Waarom? Duurder. Losse producten per stuk misschien even duur. Maar losse producten kan je ook in de aanbieding kopen .*

INTERVIEW 9, WENDY HOFMANS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Wendy is een echte juf, ze werkt op een basisschool en is daarnaast moeder van Freek (3) en Noor (6). Ze heeft samen met haar vriend een huis gekocht in Vlijmen waarvan de tuin groter is dan het huis zelf. Ze is een boerendochter en heel haar leven al buiten geweest. Ze vindt het leuk om haar social media te gebruiken om haar gezinsleven met andere te delen en ook dat van vriendinnen bij te houden.

Ze laat zich beïnvloeden door haar omgeving. Telefonisch en straatverkopers vindt ze maar irritant maar heeft wel een abonnement genomen om er maar vanaf te kunnen zijn.

Ze is betrokken bij haar buurt maar ook met het dorp Amerzoden waar ze heel haar leven heeft gewoond. Ze geeft daarom ook de voorkeur aan een regionaal goed doel waarbij je concreet ziet waar je geld naartoe gaat.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Interesse goed doel - 3 Bijdrage aan de maatschappij - 4 Betrokkenheid - 5 Goede resultaten - 6 Vanwege een bekende Nederlander
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Regionaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Ja.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *NOS - Brabantsdagblad*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Kleine nieuwe initiatieven.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 - a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Omdat ik achter het product zelf sta.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneementhouders.
 - a. Vind jij dat oké? *Geen moeite mee.*
 - b. Waarom wel? Waarom niet? *Kunnen er vaak toch wel aankomen.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen?
Ja! Lijkt me handig, alleen dan wel van OB.
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee.*
 - a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Nee.*
 - b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn?
Omdat ik het vaak niet nodig vind wat erbij is ga dan liever voor de korting.
 - c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Door middel van een abonnement, anders denk je snel, acht dat komt volgende keer wel weer.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 Aanrader vriendin - 2 Direct mailing - 3 Social media - 4 Actie in tijdschrift - 5 Actie op TV - 6 Op straat - 7 Telefonisch
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame?
Door mensen uit mijn omgeving.
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? Goedkoper, het voordeel van een abonnement.

INTERVIEW 10, ROSA HOL

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De 23 Jarige oorspronkelijk Vughtse Rosa is sinds een half jaar troste bewoner van het mooie Den Bosch. Ze woont samen met twee vriendinnen in een studentenhuus midden in het centrum. Met haar studie SPH is ze bijna klaar. Ze heeft naast haar bijbaan in een Vughts dorpsrestaurant ook een baantje binnen haar branche en is groepsbegeleider van mensen met een verstandelijke beperking. Ze is heel sociaal en impulsief. Rosa is gemakkelijk te overtuigen en de perfecte persoon voor een sales fanaat om met zijn verkooppraatjes haar over de streep te trekken. Ze geeft aan dat ze te beïnvloeden is door verkoop op straat. Supertamp daar is ze al lid van en dit bevalt haar goed, vooral omdat er maandelijks een goed doel wordt gesteund vind ze mooi. Omdat ze nog student is steunt ze verder geen goede doelen dit om financiële redenen.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Andere helpen - 2 Bijdrage aan de maatschappij - 3 Intresse goed doel - 4 Betrokkenheid - 5 Goede resultaten - 6 Vanwege een bekende Nederlander
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal, mensen hebben het in Nederland toch wel goed.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concreet klein project.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar?
LINDA - Volkskrant - NOS - Rlt late night - DWDD
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Nieuwe kleine initiatieven.*
- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*

- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Vooraf om een vriend of vriendin te helpen.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneementhouders.
 a. Vind jij dat oké? *Ja prima.*
 b. Waarom wel? Waarom niet?
Ben hier niet gevoelig voor. Geef heel gemakkelijk mijn gegevens. Ik ben niet wantrouwig.

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja, Ik heb al een abonnement en ben er tevreden mee.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
 a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Nooit meer bij de Glamour was echt niets. Zag er veel mooier uit dan het was. Grote flessen op het plaatje, kreeg zelf een vakantie verpakking.*
 b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Dingen waar je normaal geen zin hebt om geld aan uit te geven.*
 c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Ja, als het iets leuks is en je kunt het nergens kopen.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen?
Als ik geld zo hebben wel, nu niet. Alleen als ik veel van een goed doel zou weten en met erin zou verdiepen. Ik kan nu elke euro goed gebruiken.
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen?
Het leukste via een abonnement. Voor je gevoel iets voor terug wanneer je dit koppelt aan product. Automatisch is gemakkelijker.
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
 Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
 Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 Aanrader vriendin - 2 Op straat - 3 Telefonisch - 4 Actie op TV - 5 Actie in een tijdschrift - 6 Social media - 7 Direct mailing
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame?
Vooraf door bekenden. Ook door straatverkopers. BNN. Ligt aan de persoon die een goed en overtuigend verkooppraatje houdt.
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? Goedkoper. Er zitten vaak voordelen aan een abonnement vast.

INTERVIEW 11, MAARTJE DE BIJL

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Maartje de Bijl is 25 jaar, heeft een relatie en woont samen met haar vriend Koen in de binnenstad van Den Bosch. Ze heeft na haar MBO de 'hogere hotelschool' in Maastricht afgemaakt. Ze is haar hart achterna gegaan die bij het sporten ligt. Ze verdient haar boterham met het geven van groeps-bootcamp lessen en is ook actief als personal trainer. Maartje is erg bewust van haar lichaam, let op haar eten en probeert gezond en fit te blijven door de combinatie van bewust eten en sporten. Ze is een beetje koppig en blijft vaak bij haar eigen standpunt. Haar overtuigen is hierdoor moeilijk. Ze gelooft in goede doelen maar het moet niet te commercieel worden. Het steunen van een concreet klein project wekt meer vertrouwen op dat een algemeen doel. Maartje is zuinig en alles wat ze koopt maakt ze op. Ze koopt grote pakketten cosmetische producten wanneer deze in de aanbieding zijn, hierdoor grijpt ze vrijwel nooit ergens op mis. Ze is niet gevoelig voor het cadeau dat vaak aan een abonnement vast zit.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Betrokkenheid - 2 Andere helpen - 3 Bijdrage aan de maatschappij - 4 Intresse goed doel - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultate.
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *Planet.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel? *Concrete kleine projecten.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Ned 1 2 3 - Quest – Psychologie.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Nee juist voor de kleine initiatieven.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja als ik iets fijn vind.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
- Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - Omdat je achter het merk zelf staat. *Product, ga niets iets aanprijzen als ik het niet goed vind.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel?
- Vind het nooit goed als je ergens aan vast zit om iets te steunen. Als je nergens aan vast wel.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
- Vind jij dat oké? *Ja prima.*
 - Waarom wel? Waarom niet? *Je kan dat toch niet beschermd worden en ze komen toch wel achter je gegevens.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Jawel.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee nog nooit .*
- Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Daar ben ik niet gevoelig voor.*
 - Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Iets dat origineels, dat je niet zomaar voor jezelf zou kopen.*
 - Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Ja.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed, alleen om het moment niets voor mij. Misschien over een tijdje als ik meer verdien.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Voor mij zou het zelf het fijnste werken als je maandelijks zelf een goed doel kan steunen je kiest het bedrag en het goede doel. Als ik me erin verdiep zou hier niet perse een abonnement aan vast hoeven te zitten.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
- Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
- Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. *1 vriendin - 2 mail - 3 social media - 4 TV - 5 Tijdschrift - 6 Op straat - Telefonisch .*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit de omgeving. Lees daarnaast ook altijd de recensie voordat ik iets ga kopen.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten? *Waarom? Ja ik koop het niet elke maand, dus als je het altijd ontvangt, heb je het vaak niet nodig.*

INTERVIEW 12, LOTTE HOFMANS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

Lotte Hofmans is 33 jaar en al 5 jaar actief als customer service bij Blycon groep. Dé internationale partner in linnenservices voor (zorg) hotels, restaurants, vakantieparken en wellnesscentra. Ze heeft altijd al in de hotelbranche gezeten, nadat ze 'de rooi pannen' heeft afgemaakt heeft ze haar bachelor behaald voor international hospitality aan de hogeschool in Breda. Lotte is moeder van twee dochters, Luna (2) en Stella (10 Maanden). Ze woont samen met haar man Jos in Hedel. Een dorp nabij Den Bosch waar ze ook is opgegroeid. Ze vindt het fijn om buiten te zijn en een grote tuin bij haar huis was daarom ook een pré. Ze kijkt graag naar aanbiedingen en is maatschappelijk minder bewust. Vindt het belangrijker dat het een goed product is dat ze koopt dan dat het ecologisch verantwoord is. Ze vindt het advies van een vriendin erg waardevol.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Bijdrage aan de maatschappij - 2 Andere helpen - 3 Betrokkenheid - 4 Intresse goed doel - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultate.
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel.
Concreet klein project. Dan kan ik zien waar mijn geld naartoe gaat.
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Ja als je er veel over leest dat zal het wel betrouwbaar zijn.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *Journaal NOS - Volkskrant - Algemeendagblad – Quest.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Meer voor kleinere initiatieven en niet voor grote organisaties want hier is het niet overzichtelijk waar het geld naartoe gaat.*

- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja als ik ergens enthousiast over ben.*
- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 - a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Ik heb wel een gun factor maar moet dan wel helemaal achter het product staan. Wanneer ik dit niet sta zeg ik gewoon niets.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
 - a. Vind jij dat oké?
 - b. Waarom wel? Waarom niet? *Ja maakt niet zoveel, ze komen toch wel achter mijn gegevens.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja, heb ik toch elke maand nodig. Stukje gemak.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Nee.*
 - a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja als het een cadeau is dat bij mij past of heel graag wil hebben.*
 - b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Luchtje of een leuke tas. Iets wat je niet zomaar voor jezelf koopt.*
 - c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Ja wel iets aparts.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Doe ik niet aan, verbind me liever niet aan iets.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Door dit elke maand weer te doen met een abbonment, je vergeet het anders om te doen.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. 1
Aanrader van vriendin - 2 Social media - 3 Directe mail - 4 Tv - 5 Tijdschrift - 6 Op straat -7 Telefoon
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit mijn omgeving. Sta open voor een goede recensie. Vind gebruikers en experts betrouwbaarder dan dat een bedrijf iets over zijn eigen product vertelt.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten? *Waarom? Uiteindelijk goedkoper. Omdat wanneer je iets groots inkoopt hier vaak schaalvoordelen aan vast zitten.*

INTERVIEW 13, SOPHIE PRINS

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De hardwerkende Sophie is commercieel medewerkster bij een modebedrijf genaamd 'We like jeans'. Nadat ze haar studie European Fashion Business heeft afgerond is ze meteen gaan werken. Voor haar werk moet ze vaak mee op inkoop in Milaan of Londen, wat ze natuurlijk helemaal niet erg vindt. Ze woon alleen in een appartement in de Binnen stad van Den Bosch. Sophie is erg gevoelig voor cadeau's die aan een abonnement verbonden zitten ze gaat dan ook eerder voor het cadeau dan voor de korting. Het ontvangen van tampons op abonnement basis lijkt haar heel handig, alleen vind ze het moeilijk om van haar vertrouwende merk OB af te stappen. Het structureel steunen van een goed doel vindt ze belangrijk, dit doet ze dan ook al. "Een steentje bijdragen dat zou iedereen moeten doen die hier financieel de mogelijkheid voor heeft", stelt ze.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen. *1 Bijdrage aan de Maatschappij - 2 Betrokkenheid - 3 Andere helpen - 4 Intresse goed doel - 5 Vanwege een bekende Nederlander - 6 Goede resultaten.*
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Internationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel. *Breder algemeen doel.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee beetje, wel geloofwaardiger.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar? *RTL nieuws – LINDA -Nu.nl.*
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Grotere initiatieven.*
- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*

- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 - a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Eerder een vriend.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
 - a. Vind jij dat oké? *Ja.*
 - b. Waarom wel? Waarom niet? *Omdat zij dan wel moeite doen voor iets anders, het geven aan een goed doel. Hier mogen ze best iets voor terug krijgen.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Ja.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
 - a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja.*
 - b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn? *Mooie tas, of iets van verzorgingsproducten. Ik ga eerder voor het cadeau dan voor de korting.*
 - c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Goed, doe ik ook.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Doormiddel van een abonnement, anders wordt het vergeten.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin. *1 Aanrader vriendin - 2 Actie social media - 3 Actie op Tv - 4 Op straat - 5 Actie in tijdschrift - 6 Telefonisch.*
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame? *Mensen uit mijn omgeving.*
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom? *Goedkoper. Door vaste afnamen, daarentegen neem je wel meer af dan je nodig hebt.*

INTERVIEW 14, SOPHIE BOELEN

PROFIELOMSCHRIJVING/KORTE SAMENVATTING

De 21 jarige Sophie weet wat ze wil. Ze is niet gemakkelijk te overtuigen en houdt vast aan haar standpunt. Perfectionistisch en het heft in eigen handen nemen zijn de woorden die bij haar passen. Ze woont al bijna drie jaar met twee vriendinnen in de binnenstad van Den Bosch. Het is een stadsmeisje dat al heel haar leven in of nabij de binnenstad heeft gewoond. De volgende stap wordt samenwonen met haar vriend Geoffrey. Ze studeert Communicatie aan de Hogeschool in Tilburg. Wanneer dit is afgerond gaat ze verder studeren het liefst aan de universiteit in Amsterdam. Ze heeft meer vertrouwen in grote organisaties dan in kleine projecten. In haar studentenhuus grijpt ze vaak op dingen mis, vooral op Dreft, WC papier, boter en vuilniszakken. Ze houdt de koopjes goed in de gaten en heeft het liefst van alles een kleine voorraad.



Vragen goede doel

- 1 Wat is voor jou de belangrijkste reden om een goed doel te steunen?
Zet onderstaande redenen op volgorde van voorkeur.
Affiniteit met het onderwerp - Bijdrage aan de Maatschappij - Voor jezelf of een ander – Promotie door bekende Nederlander - Goede resultaten - Anderen helpen.
1 Interesse goed doel 2 Betrokkenheid 3 Andere helpen 4 Bijdrage aan de maatschappij 5 Vanwege een bekende Nederlander 6 Goede resultaten.
- 2 Welke goede doelen hebben jouw voorkeur?
 - a. Regionaal/nationaal/internationaal? *Nationaal.*
 - b. Planet/Profit/People? *People.*
 - c. Concrete kleine projecten of breder algemeen doel. *Breder algemeen doel, betrouwbaarder.*
- 3 Ben jij er gevoelig voor als een goed doel aandacht krijgt in kranten/ tijdschriften/ televisieprogramma's? *Nee.*
- 4 Welke tijdschriften, kranten of televisieprogramma's vind jij betrouwbaar?
Brabantsdagblad – LINDA - Nos journaal – DWDD.
- 5 Zou je eerder een goed doel steunen als dat gepromoot wordt door organisaties als Unicef, Max Havelaar of Greenpeace of ben jij juist gevoelig voor nieuwe kleine initiatieven, bijvoorbeeld het steunen van een specifieke school in een dorp in Afrika? *Denk toch misschien kleine initiatieven. Omdat ze meer steun nodig hebben en jouw geld betekent meer voor hen dan dit bij een algemeen doel het geval is.*
- 6 Promoot je wel eens een merk door een tip te geven aan een ander om het product of dienst te gebruiken? *Ja.*

- 7 Wat vind jij de belangrijkste reden om een merk te promoten?
 - a. Omdat het van een vriend van je is en je hem graag steunt.
 - b. Omdat je achter het merk zelf staat. *Goed product. Alleen als ik er zelf achter sta.*
- 8 Wat vind je ervan dat een abonnement gekoppeld is aan een goed doel? *Goed.*
- 9 Stel een commercieel bedrijf stelt zijn volledige winst op een abonnement beschikbaar voor een goed doel. Het bedrijf krijgt daardoor wel persoonlijke gegevens van de abonneenthouders.
 - a. Vind jij dat oké? *Ja*
 - b. Waarom wel? Waarom niet? *Ben niet bang om mijn gegevens te geven, hebben ze toch wel.*

Vragen abonnementsstructuur

- 1 Zou je het handig vinden om tampons op abonnementsbasis te ontvangen? *Nee, vind ik geen fijn idee.*
- 2 Heb je wel eens een abonnement afgesloten vanwege het cadeau dat eraan gekoppeld was? *Ja.*
 - a. Denk je dat je dit in de toekomst (weer) zou doen? *Ja*
 - b. Wat zou voor jou een goed cadeau zijn?
Een goede aanbieding waar je iets aan hebt bijvoorbeeld een koffiezetapparaat.
 - c. Maakt het wat uit dat je het cadeau niet in de winkel kan kopen? *Nee maak niet uit.*
- 3 Wat vind je ervan om structureel een goed doel te steunen? *Wel goed.*
- 4 Hoe zou je dit kunnen waarborgen? Door het nemen van een abonnement of kun je het zelf waarborgen? *Abonnement omdat het anders vergeten wordt.*
- 5 Wat is voor jou de meest sympathieke manier om geïnformeerd te worden over een abonnement?
Zet onderstaande manieren op volgorde van voorkeur:
Telefonisch - Op straat - Actie in een tijdschrift - Actie op TV - Direct mailing - Actie op social media - Aanrader van een vriendin.
1 Aanrader - 2 Social media - 3 Direct mailing - 4 Tijdschrift - 5 TV - 6 Op straat - 7 Telefoon.
- 6 Ben jij eerder te overtuigen door mensen uit je omgeving, door een goede recensie op internet of door een reclame?
Mensen uit mijn omgeving maar je moet met goede argumenten komen.
- 7 Denk je dat een abonnement op een cosmetisch product goedkoper of duurder is dan het kopen van losse producten/diensten?
Waarom?
Duurder bij een abonnement een idee dat je ergens aan vast zit.

2. VERWIJZINGEN VANUIT HET DESKRESEARCH

2.1 TREND GEMAKZUCHT

Je ziet het steeds meer om je heen, apparaten en diensten die ons leven vergemakkelijken. Ik zou hierbij meteen kort door de bocht kunnen zeggen dat we te maken hebben met de megatrend digitalisering. Dit is natuurlijk wel zo, maar hebben we hier niet gewoon te maken met de behoefte aan tijdbesparing?

Tegenwoordig doen we heel veel online. Winkelen, spelletjes en zelfs vrienden onderhouden. We gaan steeds minder de deur uit, omdat het online veel makkelijker en sneller gaat. Zelf doe ik het ook. Via Facebook even contact zoeken en bijpraten, op bol.com even een cadeau kopen voor een verjaardag en via mijn iPhone speel ik online spelletjes. Ik heb het idee dat we door de digitalisering de behoefte hebben gekregen naar tijdbesparing. We hebben nu eenmaal de mogelijkheid, dus laten we die dan ook maar gewoon goed gebruiken. Hierboven hang ik dan gemakzucht als megatrend. Gemakzucht gaat natuurlijk al heel veel jaren mee, misschien wel zolang de mensheid bestaat. En omdat we nu steeds meer mogelijkheden hebben tot tijdbesparing, lijkt de gemakzucht bij mensen heel erg groot. Tijdbesparing lijkt een prioriteit geworden.

Natuurlijk zijn hier heel veel microtrends bij te vinden, zo noemde ik net al webshops, Facebook (en andere

vriendensites) en zo komen er in de toekomst nog veel meer diensten en apparaten die het ons veel makkelijker kunnen maken. Misschien zijn de robots wel een volgend stadium. Gemakzucht brengt ook een economisch effect met zich mee. Steeds meer winkels kunnen niet meer zonder hun webshop. Ook supermarkten bieden steeds vaker online boodschappen aan. De overheid heeft zich ook gemengd in de gemakzucht (en natuurlijk digitalisering). Zo hebben we nu een DigiD en kunnen we steeds vaker online belangrijke documenten opvragen en aanmaken, gebaseerd op onze identiteit. Ook hiervoor hoeven we de deur niet meer uit en kunnen we gewoon online afrekenen. Het lijkt er dus op dat de digitalisering een andere megatrend een nieuw leven heeft ingeblazen. Gemakzucht is er altijd al wel geweest, maar beleeft nu een nieuw hoogtepunt en dit is ook nog maar het begin. Thuis vanuit een luie stoel dingen regelen, onderhouden en bestellen was nog nooit zo gemakkelijk.

We lijken tegenwoordig gewoon steeds meer behoefte te hebben aan tijdbesparing. Zelf heb ik dus het idee dat de digitalisering er los van heeft gestaan als megatrend, maar in de loop van de tijd de megatrend gemakzucht extra heeft opgewekt bij ons. Gemakzucht bestaat al heel lang, maar zit nu in een 'opbloefase' door de digitalisering. Maar toch blijft het een lastige vraag. Is gemakzucht nou een gevolg van de digitalisering? Of is de digitalisering een gevolg van ons gemakzucht? Of moeten we dit gewoon los van elkaar zien?

Joakim Smits

2.2 VIDEO STORYTELLING

Op het Amerikaans nonprofit marketingblog (www.nonprofitmarketingblog.com) staan 10 tips voor het maken van een goede promotiefilm. Deze stappen zijn gecombineerd met de visie van Lieuwe Ramaker (werkt als (tv-)editor en filmmaker bij Point of View). Hieruit zijn vijf factoren specifiek opgesteld voor het promoten van een Cause Related Marketing project.:

Bepaal de doelgroep

Op wie richt je je video / animatie? Het is belangrijk om dit te weten, zo kan je op specifieke wensen en behoeften inspelen waarmee de doelgroep zich bezighoudt.

Vertel een verhaal

Het is belangrijk dat je een verhaal vertelt en geen opsomming van droge feiten. Een verhaal met voldoende inhoud. Mensen verwachten steeds meer echt relevante verhalen. Een goed verhaal vertelt waarom je doet wat je doet en vertaalt dat naar wat het voor een ander kan betekenen. 'Make me care', zegt de ontvanger eigenlijk. Een goed verhaal wordt doorverteld.

Speel in op de emotie/ maak het persoonlijk

Kijk wat er speelt binnen een bepaalde doelgroep.

Wat vinden ze belangrijk. Vertel niet wat je doet, ook niet hoe je iets doet maar waarom je het doet. Waarom geeft meer inzicht wat het probleem waarvoor je doneert doet met mensen, dieren of de aarde. Maak het persoonlijk.

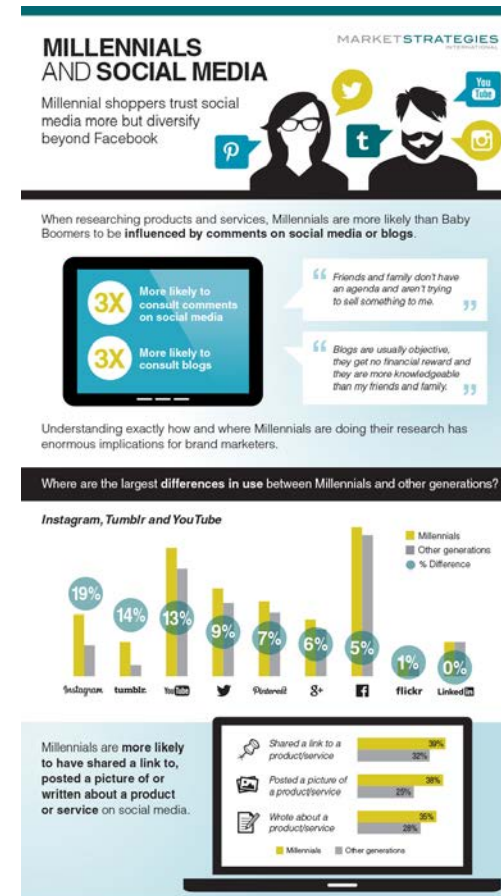
Maak het concreet/ geloofwaardig

Maak de oplossing voor het 'probleem' dat je wil oplossen zo concreet mogelijk. Dit zorgt voor vertrouwen maar het zorgt er ook voor dat de doelgroep zich beter kan inleven. Ze weten zowel waar de gedoneerde euro's naar toe gaan (welk project) als waarom het belangrijk is dat dit gedaan wordt (emotie). Daarnaast is het belangrijk dat er een verband is tussen het goede doel dat er gesteund/gepromoot wordt en de commerciële organisatie. Belicht de gezamenlijke missie.

Hou het kort

Steeds meer gebruikt zijn de 60 secondsfilmpjes. In zestig seconden wordt er een verhaal verteld. De 'limiet' van 60 seconden dwingt jezelf om alleen het allerbelangrijkste te vertellen. Hierdoor komt het kort en krachtig over. Je pakt alleen de beste en meest aangrijpende beelden uit een lang verhaal. Belangrijk is dat je complexe vraagstukken duidelijk over weet te brengen.

2.3 MILLENNIALS EN SOCIAL MEDIA



Millennials are more likely to **diversify beyond Facebook** and use more specialized social media platforms compared to other generations.

2X
more likely to have posted a picture of a product or service on Instagram

2X
more likely to have written about a product or service on Twitter

5X
more likely to have posted a link to a product or service on Pinterest

Visit our website: marketstrategies.com
Read our blog: freshr.com

MARKETSTRATEGIES
BY THOMAS HOGAN

Copyright © 2014, Market Strategies International. All rights reserved.

3 PRETEST

3.1 PRETEST THEORIE

Pretesten betekent systematisch voorleggen van een concept (tekst, opmaakproef, tv-spot of ander medium) aan een kleine groep mensen uit de doelgroep (Roestel 1988). Het houden van een pretest is belangrijk om te checken of:

- de boodschap/kernwaarde wordt opgemerkt
- de inhoud/tekst begrijpelijk is
- de inhoud/tone of voice overkomt zoals bedoeld
- er neveneffecten optreden

Het is wel belangrijk een pretest te houden bij een deel van de doelgroep die je niet (direct) kent. Wanneer een pretest namelijk gehouden wordt bij vrienden of familie is de kans groot dat deze test bevooroordeeld is (Roestel 1988). Het belangrijkste doel om een pretest te houden is het verzamelen van concrete aanwijzingen waarmee het concept verbeterd kan worden. De test geeft een (kleine) indicatie van het mogelijke effect op de totale doelgroep.

3.2 SAMENVATTING PRETEST

Om erachter te komen of het communicatieadvies daadwerkelijk aanslaat bij mijn doelgroep: vrouwen/meisjes in studentenhuizen, heb ik een pretest gehouden in de vorm van een gesprek.

Omdat ik zelf tot de beoogde doelgroep behoor heb ik contact met meiden in studentenhuizen. Ik heb ervoor gekozen om geen bekenden te benaderen.

Ik heb twee studentenhuizen benaderd, één in Amsterdam: omdat hier de meeste studenten wonen (Sum, 2014) en de andere in Eindhoven omdat hier de maatschappelijke betrokkenheid onder studenten erg hoog is (Stichting Present, 2012).

Beide huizen heb ik rond etenstijd benaderd. Er hing een informele sfeer. Ik heb een kort gesprek gehouden (20 minuten) en mijn voorstel uitgelegd aan de hand van de conceptflyer (hoofdstuk 6, 'Advies'). Voorafgaand heb ik de volgende toppiclijst samengesteld om zeker te weten dat alle vragen die ik had werden beantwoord.

- Zijn er al andere abonnementen naast gas, licht en water? Bijvoorbeeld internet, Netflix, tijdschriften en kranten.
- Wordt er veel doorgewisseld qua studenten in het huis?
- Waar wordt vaak op misgegrepen? Denk hierbij aan afwasmiddel, vuilniszakken, tampons etc.
- Is er een takenlijst? Zoals wie doet wanneer de boodschappen, een schoonmaakschema, etc.
- Wordt het goede doel al gesteund?
- Hoe belangrijk wordt steun aan het goede doel gevonden?
- Wat vind je van het Supertampconcept?
- Zou je het doorvertellen aan andere vriendinnen?
- Zou je lid worden van Supertamp?
- Hoe denk je over een tamponabonnement?

Amsterdam

Geslacht:	Alleen vrouwen
Aantal:	Vijf
Opleidingsniveau:	Hbo/Universiteit
Leeftijd:	19, 21, 22, 23, 23

Vragen	Studentenhuus Amsterdam
Andere abonnementen?	Netflix, Internet, Linda
Wordt er regelmatig doorgewisseld?	Nee, ongeveer elk jaar een "wissel"
Waar wordt op misgegrepen?	Ja, Ontbijt, Vuilniszakken, Wasmiddel
Steunt iemand het goede doel?	Ja, twee meiden steunen BNN.
Wordt het steunen van een goed doel belangrijk gevonden?	Ja, Maar iets voor later.
Houding ten opzichte van een tamponabonnement	Positief! Erg handig, nooit eerder aan gedacht.

Eindhoven

Geslacht:	Alleen vrouwen
Aantal:	Zeven
Opleidingsniveau:	Hbo
Leeftijd:	22, 22, 22, 23, 23, 23,24

Vragen	Studentenhuis Eindhoven
Andere abonnementen?	Internet
Wordt er regelmatig doorgewisseld?	Redelijk, twee nieuwe huisgenoten per jaar.
Waar wordt op misgegrepen?	Ja, WC papier, Make-up watjes, Ontbijt, Vuilnis/boterhamzakjes, koffie
Steunt iemand het goede doel?	Ja, KWF en Unicef wordt gesteund.
Wordt het steunen van een goed doel belangrijk gevonden?	Ja, erg belangrijk. Past alleen nu niet bij hun bestedingspatroon.
Houding ten opzichte van een tamponabonnement	Erg positief, met name de combinatie met het goede doel

3.3 CONCLUSIE PRETEST AMSTERDAM

Het studentenhuus in Amsterdam bestaat uit meiden die voornamelijk aan het Amfi (fashioninstituut) studeren. Eén van de meisjes is bezig met geneeskunde. Ieder heeft zijn eigen slaapkamer en er is een gezamenlijke 'leefruimte'. Ook de badkamers (2) en keukens worden gedeeld.

Met het huus hebben ze, naast gebruikelijke abonnementen, een Netflix abonnement (een abonnement waarmee je films en series kunt kijken) en een jaarabonnement op de Linda. Dit wordt verrekend met de standaard maandelijkse huurkosten. Die worden betaald aan de hoofdhuurder.

De vijf meiden grijpen geregeld mis op huishoudelijke artikelen. Dit gaat vooral over de gezamenlijk schoonmaakspullen als afwasmiddel en vuilniszakken. Gezamenlijke artikelen worden gedeeld, daarnaast doet iedereen zijn eigen boodschappen.

Het steunen van het goede doel wordt minimaal gedaan. Twee meiden hebben een abonnement op BNN. Dit vooral om "de knappe jongen" een handje te helpen en door de lage kosten die hieraan verbonden zitten (vijf euro per jaar). Alle studenten vinden het wel belangrijk om iets goeds te doen zoals het goede doel steunen. "Als het maar niet te veel kost" is het gezamenlijke antwoord op de vraag waarom ze dit dan niet doen.

De uitleg van mijn concept wordt als zeer positief ervaren.

Eén van de meiden is niet ongesteld, maar omdat de kosten per persoon per maand zo laag zijn en het goede doel wordt gesteund, zou ze toch meebetalen. Of ze de pakketjes uitdelen aan andere studentenhuizen weten ze nog niet. Dit hangt af van hoe positief ze over de tampons zijn, vooral kwaliteit van de tampons wordt belangrijk gevonden.

Opmerkingen/aandachtspunten

"Netflix staat ook al op mijn naam, hoeft niet perse nog een abonnement op mijn naam hebben staan."

"Waarom wordt er niet samengewerkt met OB, als de kwaliteit toch hetzelfde is?"

"Hoeveel geld gaat er precies naar het goede doel?"

3.4 CONCLUSIE PRETEST EINDHOVEN

In het studentenhuus in Eindhoven wonen zeven meiden. De dag van mijn interview waren er vijf meiden aanwezig. Ieder heeft zijn eigen slaapkamer en het dakterras, de keukens (2), badkamers (2) en de toiletten (3) worden gedeeld.

Er worden gezamenlijk, naast internet, geen abonnementen afgesloten. Eén van de meiden heeft een abonnement op de Grazia die wel door meerderen wordt gelezen. Op een schema in de keuken staat precies vermeld wie er moet koken en hoeveel personen er mee eten. Om de beurt moet iemand koken, de kosten hiervan worden verdeeld via een app (wiebetaaltwat). Huishoudelijke artikelen waar vaak op misgegrepen wordt

zijn vooral WC papier maar make-up watjes zijn ook vaak op. Net als in Amsterdam doet iedereen zijn eigen boodschappen. Vier meiden geven aan dat ze vaak geen ontbijt in huis hebben.

Het steunen aan een goed doel wordt in dit studentenhuus meer gedaan dan in Amsterdam. Eén van de meiden steunt maandelijks het KWF en twee zijn lid van Unicef. Het geven aan een goed doel wordt ook hier belangrijk gevonden.

Ook dit studentenhuus is erg positief over mijn concept. Het is een goed idee en nu ze erover nadenken wordt er inderdaad ook op tampons vaak misgegrepen. " Ik moet altijd heel het huis af op zoek naar tampons", vertelt één van de meiden. Op dit moment bewaart ieder zijn eigen tampons op zijn kamer. Het lijkt hen daarom een super logisch idee om de pakketjes op het toilet neer te leggen.

De combinatie met het goede doel zorgt voor een 'win-win' situatie.

De meiden denken aan twee pakketten van 24 tampons per maand genoeg te hebben. De kosten vinden ze daarom ook erg meevallen €5,90 per maand : 7 = 85 cent per persoon.

Opmerkingen/aandachtspunten:

"Praat nooit met andere studentenhuizen over tampons."

"Kan het goede doel ook gewisseld worden, elke paar maanden een ander goed doel dat wordt gesteund?"

"Ieder heeft toch zijn eigen 'maat en voorkeur' tampon?"