

10 Notulen

Vergadering marketingteam

Aanwezig: Karel, Ruud, Bart, Piet, Mario, Mohamed, Sandra, Lotte Afwezig: Jaap, Daantje en Michael

- Accountmanager Ruud opent de vergadering.
- Zijn klant, lokaal eethuis Ellens Eethuisje, wil dat wij een buurtonderzoek doen in de omgeving.
- Naamsbekendheid, imago, tevredenheid en hoeveelheid/frequentie bezoek aan eethuis zijn onder andere variabelen waar de klant een antwoord op wil.
- Van deur tot deur enquêteren van de buurtbewoners is de gekozen methode.
- Om de respons te verhogen wordt een kortingscoupon van 10% op een order bij het eethuis uitgedeeld aan respondenten. Op deze manier wordt tegelijk het aantal klanten voor het eethuis verhoogd.
- Karel en Mohamed organiseren de *kick-off* op de locatie van het eethuis waar zij ons idee en aanpak presenteren. Ze rapporteren aan Ruud. Na deze kick-off start de van deur tot deur-enquête.
- Ruud en Jaap zijn verantwoordelijk voor de stappen in het onderzoeksproces.
- Sandra, Lotte en Daantje voeren samen met stagiairs het buurtonderzoek uit.
- Michael en Bart bekijken de gegevens en presenteren bij ons op kantoor de resultaten aan de eigenaar van het eethuis.
- Samen met het eethuis vindt evaluatie van de opdracht plaats door de procesbewakers/procesbegeleiders van het onderzoek op de locatie van de klant.
- Alles moet in een tijdsbestek van drie weken zijn afgerond.
- Rondvraag: voorstel Lotte om onder de respondenten nog een gratis maaltijd te verloten. Dit wordt direct opgepakt en besproken met eigenaar. Bart stelt voor een activiteitenplanning door zijn stagiair te laten maken. Iedereen gaat hiermee akkoord.
- Ruud sluit de vergadering af.