

## Vedlegg 8: Intervjuguide - Markedsansvarlig

Intervjuguide - Markedsansvarlig	
Fase 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uformell prat</li> <li>• Hvem er du?</li> <li>• Utdanning, jobb/stilling og ansvarsområde</li> </ul>
Fase 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hva er dine roller og ansvarsområder?</li> <li>• På hvilken måte er du knyttet til <u>Mosetertoppen Hafjell AS</u>?</li> <li>• Hvordan er deres organisasjonsstruktur? Hvordan henger alt sammen?</li> <li>• Hvorfor er organisasjonsstrukturen sånn?</li> <li>• Hva legger du i begrepet bærekraftig eiendomsutvikling?</li> <li>• I hvilken grad mener du begrepet bærekraft styrer deres virksomhet? I hvilken grad er det viktig for dere?</li> <li>• Hva er deres nøkkelpunkter innen bærekraftig eiendomsutvikling?</li> <li>• Når vi ser på deres organisasjonsstruktur opp mot disse punktene. Hvordan er dere satt opp for å være mest mulig bærekraftig/solid?</li> <li>• Finnes det noen utfordringer ved å drive en bærekraftig eiendomsutvikling?</li> <li>• Finnes det noen fordeler ved å drive en bærekraftig eiendomsutvikling?</li> <li>• Hvordan kan du som markedsansvarlig bidra til bærekraftig eiendomsutvikling?</li> <li>• Hvilke kvaliteter mener du er viktig for en leder innenfor eiendomsutvikling?</li> <li>• Hvilket ansvar føler du på for å gjøre bedriften mer bærekraftig?</li> <li>• Hvordan føler du som lederne i <u>Mosetertoppen Hafjell AS</u> kommunisere fordelene ved en bærekraftig <u>eiendomsutvikling</u>?</li> <li>• Har dere noe fokus på <u>BREEAM-NOR</u> sertifikatet ved bygging av nybygg?</li> <li>• Har du noe forhold til begrepet energikøkonomi? <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Hva legger du i at et prosjekt er <u>energieffektivt</u>?</li> </ul> </li> <li>• Hvordan er et prosjekt økonomisk gjennomførbart/økonomisk bærekraftig? <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Svingninger i markedet, lite salg. Administrative kostnader.</li> </ul> </li> </ul>
	<p>Markedsføring:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hvilke markedsføringskanaler tror du er mest effektive for målgruppen deres?</li> <li>2. Hvordan måler dere suksessen til en markedsføringskampanje? <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hvordan har markedsføringskampanjene til <u>Mosetertoppen</u> bidratt til den suksessen vi ser der?</li> <li>- Hva er nøkkelpunktene for å lykkes med markedsføringen?</li> </ul> </li> <li>3. Hvordan evner dere å holde dere oppdatert på de siste markedsføringstrendene og teknologien?</li> <li>4. Hvordan utarbeidet dere strategien for markedsføringen av prosjektet <u>Mosetertoppen</u>?</li> <li>5. Hvordan vil du sørge for at markedsføringskampanjen for prosjektet <u>Mosetertoppen</u> skiller seg ut fra andre lignende prosjekter?</li> <li>6. Hvordan vil du sikre at budskapet om prosjektet når ut til relevante interessenter og samfunnet generelt?</li> <li>7. Har dere hatt noe fokus på bærekraft i markedsføringen av prosjektet? <ul style="list-style-type: none"> <li>- Har dere opplevd noen utfordringer med dette?</li> </ul> </li> <li>8. Hvordan markedsfører dere den nye grønne hytta, kontra Vy-hytta og andre «vanlige» hytter?</li> <li>9. Har dere opplevd en endring på markedsføringen de siste årene med tanke på bærekraft?</li> <li>10. Har du noen tanker om fremtidige trender og utfordringer som kommer opp i forbindelse med bærekraftig eiendomsutvikling? Hvordan kan du som markedsansvarlig forberede deg for disse?</li> </ol>
Fase 3	Har du noe å tilføye?