

VEDLEGG 2

Intervjuguide Forhandler

1. Hvem er deres hovedmålgruppe for Hermes vesker, og er den annerledes fra målgruppen til f.eks. LV, Gucci og Chanel?
2. Hvor stor er etterspørselen på vesker fra Hermes kontra andre merker dere selger?
3. Har dere merket en endring i etterspørselen de siste årene?
4. Hva tror dere om fremtiden med tanke på etterspørsel og priser?
5. Hva tenker dere er grunnen til at veskene blir solgt opp til 50% dyrere second hand som i butikk?
6. Kjøper dere i hovedsak vesker fra privatpersoner eller fra større leverandører?
7. Har dere noen tanker rundt hvorfor kunder er villige til å bruke såpass mye penger på en veske?
8. Hvordan foregår en typisk kjøpsprosess av en Hermes-veske? (Tenker litt på om kundene gjerne vil se vesken først, om de stiller mange spørsmål osv). Kanskje dere også spesialbestiller for enkelte kunder?