

Voorbeeld transcriptie woordelijk

X is de interviewer

Y is de respondent

X: Nou, allereerst hartelijk bedankt voor je tijd. Ik kan het erg waarderen dat mensen zoals jij tijd vrij maken om studenten te helpen met hun afstudeeronderzoek.

Y: Graag gedaan.

X: Laten we maar gelijk beginnen dan. Ik zal mezelf eerst even kort introduceren. Mijn naam is dus Klaas de Jong, zoals je al wist en ik ben bezig met afstuderen. Ik heb mijn afstudeerstage gedaan bij Transcriptie Online en zij hebben mij gevraagd om de buitenlandse transcriptiemarkten te analyseren. Ik begreep op LinkedIn dat jij een tijd als accountmanager voor een transcriptiebureau in Zweden hebt gewerkt. Kun je daar misschien wat meer over vertellen?

Y: Ja, zeker. Ik ben zo'n tien jaar geleden verhuisd naar Stockholm, waar ik de liefde van mijn leven heb ontmoet. Gelukkig ben ik thuis tweetalig opgevoed: Zweeds en Nederlands. Ik kon dus vrij gemakkelijk aan een baan komen, waarbij ik dus inderdaad begonnen ben als **accountmanager(0:00:30)**. Groot voordeel van dat werk was dat ik het vanuit huis kon doen. Het maakte in principe niet uit waar ik was, zolang ik maar een laptop en een telefoon had kon ik alles prima runnen. Hoewel het transcriberen van interviews zelf geen pretje is, heb ik er wel veel van geleerd.

X: Dat kan ik me voorstellen ja.

Y: Moet zeggen dat het ook wel echt een hele mooie tijd in mijn leven was. Net afgestudeerd, de wereld stond aan mijn voeten en ik kon niet wachten om er wat van te maken. Lang geleden alweer zeg...

X: Ach, nu ben je toch ook nog niet zo oud?! Kun je me misschien meer vertellen over je exacte werkzaamheden daar?

Y: Ja, nee natuurlijk. Ik was in eerste instantie verantwoordelijk voor het vertalen van de website en het werven van transcribenten. Het moederbedrijf was namelijk gevestigd in Nederland, waardoor ik behoorlijk veel vrijheid had. Je kan je voorstellen dat dat, als je net bent afgestudeerd, een enorme uitdaging is.

X: Zeker.

Y: Nadat dan de hele website was vertaald en we genoeg transcribenten hadden, konden we dan eindelijk aan de slag. De eerste klanten kwamen voornamelijk binnen via Google AdWords, maar al gauw merkte ik dat het posteren en flyeren op de universiteiten veel meer effect had.