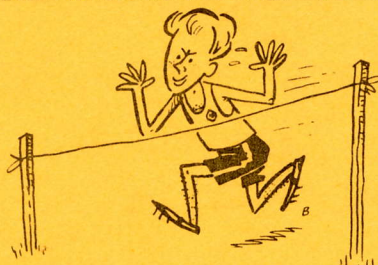




# SMÅ KORN



AXPLOCK MED RÅD OCH RÖN FRÅN FÖRSÄLJNINGEN, RESEBYRÅN STOCKHOLM



## Säljtävlingen

Så var första etappen (1/4 - 7/4) klar på vår "maratontävling" och här redovisas resultatet.

### LIGATABELL:

1. Ingemar Ringtorp	Farsta	15.726
2. Mikko Lotvonen	Götg.	13.426
3. N-E Edenbert	Vällingb	10.559
4. Olle Erliksson	Täby	8.858
5. Kerstin Jansson	Högdalen	8.858
6. Åke Berg	Radioh	8.382
7. Kitty Gurb	Solna	8.066
8. Åke Bjureborg	Farsta	7.774
9. Ulla-B. Sörholm	Vällingb	6.844
10. Egon Olsson	Täby	6.595
11. Britt Andersson	Täby	6.465
12. Håkan Johansson	Ostern	6.194
13. Kjell Mattsson	Hantv.g.	6.155
14. Arne Lind	PUB	5.963
15. Einar Johansson	Farsta	5.720

### Vasagatan:

1. Kari Kaipanen	Vasag.	30.912
2. Arne Rasmark	"	24.741
3. Britt Martens	"	21.638
4. Stig Arksäter	"	17.967

Ja det här var ligatoppen. Många fler har redovisat resultat men p g a platsbrist kan endast de främsta komma med.

Som vi ser har de tre musketörerna Ingemar, Mikko och Nils-Erik redan sprängt "lottvallen" 10.000 kr. Vi sänder lotterna omgående.

Men se upp grabbar... Flickorna är farliga så här på våren. De är på hugget... "Högdalens ros" Kerstin Jansson ligger på 5 plats med lika summa som strategen Olle Erliksson, tätt följd av kalaspinglorna Kitty Gurb Solna sju, Ulla-Britt Sörholm nia och älvan Britt Andersson Täby.

Stall Vasagatan kör i en klass för sig och tur är väl det. De är ju rena "proffs" med idel sällskapsresekunder.

OBS 1. Ny rapportering från byråerna gällande veckan 8/4 - 14/4 förväntas snarast.  
2. BEHÅLL varje försäljares ex av form A på resebyrån. SÄND endast sammandraget för hela resebyrån på form B.

3. GLÖM EJ att att föra upp summorna under resp arrangör och att slutsummera beloppen.

## PANGPRIS-SÄLJ!

Avgång från Stockholm den 18 april

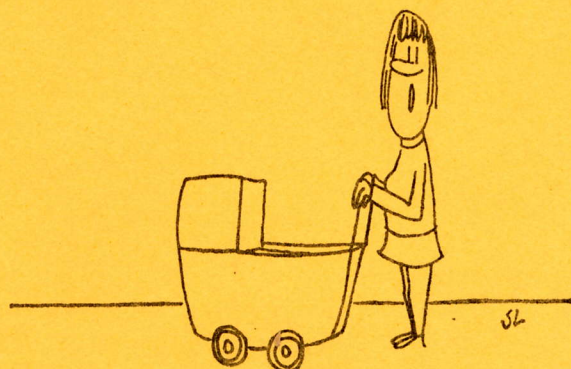
PAIMA, SANTA PONSA,  
Apartementos Cabrera, halvpension

8 dagar 395 kr 15 dagar 495 kr

Stjärnresor

## REKLAMATIONER!

### Staffans stollar



SLUTA GRÅLA, MAMMA, DET VAR JU DEN MÄNSKLIGA FAKTORN!

På tal om reklamationer... (ovan) Man får inte vara svarslös... och kan man med rätt ordval få kunden att förstå problematiken är allt OK.

Lägg orden så att reklamationen blir en försäljningsinsats.