

Resultat av säljningstävlan...

Reseförsäljningen fördubblad på 4 år

Sola i Karlstad skiner på Jocke Waern — se bilden! — som är chef för SJ:s resebyrå i värmlandsmetropolen. Att tala om Karlstad utan att i samma andetag nämna moder sol låter sej ju liksom bara inte göra. Annars ska den här artikeln handla om Jocke Waern och hans försäljningsidéer. Till saken!

Bakom nämnda idéer ligger den här tämligen naturliga och logiska tanken: "om man kunde få stationerna intresserade av resebyråförsäljning, skulle omsättningen kunna ökas betydligt". Den ena tanken födde den andra och så tänkte Jocke Waern så här: "för att få stationerna intresserade måste man komma på något instrument att locka dom med".

Och hux flux gick det upp ett liljeholmens. Varför inte göra en tävling av hela historien? Ordna värmlandsmästerskap i sålda resebyråtjänster. Själva sportmomentet borde kunna stimulera till stor aktivitet.

Sagt och gjort. De 38 stationerna inom det waernska försäljningsområdet delades upp i fyra divisioner med tio lag i de tre första divisionerna och åtta i fyran. Upp- och nerflyttning efter känt fotbollmönster. Björneborg, mellan Degerfors och Kristinehamn, har med början premiäråret tagit hem div 1 tre år i rad. I år ligger Deje bäst till i ettan och om Deje kan ni läsa mera i artikel på sid 4. Att Deje-laget

med Matts Thunberg som lagledare så smått börjat fundera på serievinst är väl inte någon hemlighet. Den vanliga invändningen att "bollen är rund och allt kan hända" duger inte riktigt i det här sammanhanget.

Det här med att sälja resebyråtjänster innebär helt enkelt att de olika stationerna ringer in till resebyrån i Karlstad de resor som inte finns ute på stationerna. Sen gäller det bara att sälja så många resor som möjligt. Mest — bäst.

Varje månad skickar Jocke Waern ut till stationerna s.k. inköpstabeller, som — förutom att de talar om hur stationerna ligger till i seriesystemet — ger tips på vilka resor som är aktuella att sälja. Intressanta siffror i sammanhanget. 1959 sålde de 38 stationerna för 230.000 kr, 1960 för 316.000 kr, 1961 för 418.000 kr och 1962 för 506.000 kr. Alltså en ökning på mer än det dubbla på en så relativt kort tid som fyra år. Imponerande!

— Jag tror att man kan komma fram till något just med det här tävlingsmomentet, säger upphovs-

Fortsättning på sidan 7

Fortsättning från sidan 2

mannen själv. Det verkar som om dom börjat arbeta hårdare ute på stationerna och det har onekligen gett resultat.

Det måste man hålla med om. Siffrorna här ovan talar för sig själva. Nu återstår bara att se när övriga resebyråer anammar den bokstavlit talat säljande idén. Hittills är det bara ett par av våra runt 50 resebyråer som visat intresse.

Fotnot: Varje höst anordnar Jocke Waern en resa till kontinenten för järnvägsmän på försäljningsområdet.

I år sticker ett 40-tal deltagare till Paris.

Bon voyage! Kåbe



Chefen för SJ:s resebyrå i Karlstad, Jocke Waern, viftar glatt med en inköpstabell i vänsterkardan. Och över alltihopa skiner moder soooool (sola i Karlstad)...