

De säljer grupp- och konferensresor

– Satsa på personalen när det blåser snålt



- I en lågkonjunktur är det viktigare än någonsin att satsa på personalen!**
- Det är när kurvorna viker nedåt som anställda behöver sporras att göra stordåd.**

Lågkonjunkturen har tagit ett strupgrepp på många svenska företag och hjulen snurrar allt långsammare. I kölvattnet kommer besparingar som drabbar allt från nya satsningar och investeringar till kontroll av förbrukningen av kontorsmaterial.

Oftast drabbas också det vi kallar personalvård. Julbord ställs in och personalfester skjuts på framtiden. Att öppna plånboken och satsa på konferensresor är för många företagsledare en omöjlig tanke i en lågkonjunktur.

– En helt felaktig slutsats, säger Pia Kjellerstedt på ReseGruppen i Jönköping. Det är i tuffa tider man ska satsa på personalen. Det är i motvind man behöver ett sammansvetsat gäng medarbetare som har sporrats att ta gemensamma tag.

Pia Kjellerstedt driver sedan tre år egen resebyråverksamhet i Jönköping med inriktning på grupp- och konferensresor. Företagets grundkoncept bygger på att skraddarsy olika researrangemang åt företag.

– Visst, jag talar kanske i egen sak, erkänner hon när vi träffar henne och medarbetaren Lise-Lotte Arberg på kontoret på Klubbhusgatan i Jönköping. Men jag är ändå övertygad om att jag har rätt. Alla vinner på att plocka fram positiva känslor när det är tuffa tider. Och det får man när man samlar personalen under mer lättsamma former.

Gedigen erfarenhet

Pia har visserligen bara drivit sitt eget reseföretag i tre år. Men hon har en gedigen erfarenhet i branschen. Sedan slutet av 70-talet har hon jobbat med resor och researrangemang som anställd hos flera av de stora resebolagen.

– Faktum är att jag lämnade mitt yrke för några år sedan och hoppade på en helt annan bransch under en kortare period. Jag hade då börjat tvivla på utvecklingen som gick mer och mer mot självbokningssystem för kunderna. Jag sålde själv sådana system och hade känt mig alltmer omotiverad.

– Men efter att ha blivit övertalad av en tidigare branschkollega och vän återvände jag till resebranschen för tre år sedan. Vi startade ReseGruppen och satsade på ett koncept med hög servicenivå istället för självbokning.

Flygande start

Det blev en flygande start för Pia och hennes kollega efter att ett antal presumtiva kunder bjudits in till invigningsfest med snittar och champagne.

– Vi hade letat fram alla gamla visitkort och adresser vi hade, berättar hon. Och jag tror att det var rätt att dra igång med lite pompa och ståt. Jag rekommenderar nog hellre det än att smyga igång en ny verksamhet.

Idag är Pia Kjellerstedt ensam ägare till ReseGruppen. Till sin hjälp på kontoret har hon Lise-Lotte Arberg som har en bakgrund som flygvärdinna.

– Jag har förstås fått med mig en del erfarenhet utifrån verkligheten som jag har nytta av när jag arrangerar och säljer resor, säger Lise-Lott. Min tid som flygvärdinna var faktiskt under långa stunder just så glamourös som man kan tänka sig. Men allt har sin tid, och nu passar det mig utmärkt att jobba på den här sidan.

Även om ReseGruppen har service som ledstjärna är ny teknik med mejl och internet bärande hjälpmedel i marknadsföringen. Men det handlar inte om att kunderna bokar sina resor via nätet. Det gör man genom personlig direktkontakt.

– Vi använder tekniken för att inspirerar och informera, förklarar Pia. Varje månad skickar vi ut ett inspirationsbrev via mejl till alla våra registrerade kontakter. Där ger vi förslag på olika paket som vi kan erbjuda. Dessa inspirationsbrev publicerar vi förstås också på webben.

Inspirationsbreven har blivit något av en bärande arbetsmetod för företaget. Alla nya kontakter bygger på att erbjuda utsändning av dessa brev.

Positiva kontakter

Både Pia och Lise-Lotte ägnar regelbundet en del av sin arbetstid till att ringa upp företag runt om i Sverige för att skapa kontakter.

– Genom att vi ringer och erbjuder oss att skicka ut våra inspirationsbrev så upplevs vi inte som påträngande säljare, förklarar Lise-Lotte. Vi får istället en positiv första kontakt som vi sedan kan bygga vidare på.

– Från början hade vi nog trott att merparten av våra kunder skulle komma från Jönköpingstrakten, inflikar Pia. Men genom vårt sätt att jobba har vi fått hela Sverige som arbetsfält. Det känns väldigt inspirerande.

De paket som ReseGruppen säljer är i hög grad specialanpassade till den enskilde kunden. Det kan handla om en mysig hummerfisketur i Bohuslän, men det kan också handla om en omfattande konferensresa till New York.

– Det viktiga är att kunden får ut det den vill ha av sin resa, avslutar Pia. Vi plockar ihop alla pusselbitar på ett professionellt sätt och kunden kan ägna sig åt det som den är duktig på.

– Och, som sagt! Glöm inte att det är i motiga tider som personalen behöver svetsas samman!

Clarence Hansson

./.

Bildtexter:

Lise-Lotte Arberg (t.v.) på ReseGruppen i Jönköping tillsammans med kollegan och företagets ägare Pia Kjellerstedt.