

Oslos første lekeutleie

Oslos første leketøysutleie har åpnet i en liten leilighet i Holmenkollen.

Bak det nye konseptet står australsk-britiske Simone Webster. Hun forteller at lekeutleie er svært vanlig i England, USA og Australia.

– Men jeg hadde ikke sett det i Norge før. Derfor ville jeg starte det første, forteller hun til Aften.

Ifølge Webster er det mange fordeler med et leketøysutleie.

– Du kan for eksempel la barnet ditt prøve en dyr leke før du kjøper den for å se om den faller i smak, eller du kan leie leker til spesielle anledninger som når barnebarne er på besøk, forteller Webster.

Lekene kan bestilles på internett, og beholdes i opp til fire uker.

– Tenk nå på alle familiene som kjøper inn masse leker, men ender med å stue det i garasjen når barna blir for gamle. Nå kan de leie det i stedet, sier Webster til Aften. (©NTB)

Tatt med 7,5 tonn godteri

Tollvesenet gjorde i helgen storfangst av slikkerier. 7.696 kilo med diverse smågodt ble funnet i en norsk lastebil.

– Godterier lå i kasser i lastebilen og var ikke forsøkt skjult på noen måte, forteller kontrollsjefen i tollvesenet på Svinestund, Wenche Fredriksen, til NRK.

De to personene som kjørte lastebilen forsøkte å smugle varene inn, men tollerne satte en stopper for godterikjøperne.

Søtsakene som var kjøpt i Sverige hadde en innkjøpsverdi på 70.000 kroner, og ville trolig blitt solgt i Norge med god fortjeneste.

– Vi har beslaglagt varene. Alt godteriet blir ødelagt når saken er avgjort, sier Fredriksen. (©NTB)

Ukjente kunder snoker rundt

Handelsstanden i Kongsberg tar seg selv i ørene. Ukjente og kravstore profesjonelle kunder skal gi servicen et løft gjennom kontroller.

SUNNIVA RISTE ANDERSEN
redaksjonen@laagendalsposten.no

De ukjente kundene som de siste månedene har dukket opp rundt i Kongsberg for å handle, har en baktanke. Det er handelsstanden ved Sølvsbyen Kongsberg AB og firmaet Ukjent Kunde som står bak prosjektet. Målet er å forbedre servicen.

Granskes fra topp til tå

Du vet ikke hvem de er, hvordan de ser ut eller når de kommer for å granske deg. Det er hva butikkene i Kongsberg har måttet leve med i flere måneder. Siden desember i fjor har de frivillig latt seg kontrollere. Og det er ikke noen overfladisk kontroll vi snakker om. Alt fra konversasjonen med betjeningen til utseendet utenfra og inne i butikken, orden, ryddighet og produktkunnskap blir vurdert, i tillegg til en rekke andre kontrollpunkter.

– Det er viktig å tenke på at service er mye mer enn samtalen med ekspeditøren. Ditt inntrykk av butikken, de ansattes kunnskap om produktene og selgers omtanke er også viktig for om du kommer tilbake en annen gang. Butikkene har derfor alt å tjene på å forbedre seg, sier daglig leder Per Skinmo i Ukjent Kunde som utfører prosjektet på oppdrag fra Sølvsbyen Kongsberg.

Prosjektet går over seks måneder, og det er de frittstående butikkene som er med i første rekke.



FÅR ROS: Daglig leder Gry Hoen i Sølvsbyen Kongsberg BA og daglig leder Per Skinmo i Ukjent Kunde roser betjeningen på Spiten Synsam for deres innsats for å gjøre butikken enda triveligere.

FOTO: SUNNIVA RISTE ANDERSEN

– 26 butikker får månedlige tilbakemeldinger på bakgrunn av dommen fra de ukjente kundene. Mange av de 200 ansatte har også vært på kurskvelder for å lære hvordan de kan forbedre servicen. Vi har sett mange positive tiltak som følge av opplegget, så det er åpenbart at butikkene tar dette seriøst, sier daglig leder Gry Moen i Sølvsbyen Kongsberg.

Gjør det bra

Det som gjør prosjektet på

Kongsberg spesielt, er at det er et fellesopplegg for mange butikker.

– Mange av dem som gjennomfører slike opplegg, gjør det på egen hånd. Her på Kongsberg har handelsstanden derimot tatt grep om dette i fellesskap, noe som er svært positivt også for å bedre miljøet dem imellom, sier Skinmo.

Han har hyggelige tall å legge fram etter tre måneders prosjekt. Butikkservicen beregnes ut fra en poengskala fra 0 til 100 poeng.

– Kongsberg gjør det bra, faktisk best av de fire største stedene vi har som kunder. Butikkene som er med, hadde i februar et gjennomsnitt på over 65 poeng, noe de bør være stolte av. Noe som i tillegg er hyggelig, er at gjennomsnittet har gått betydelig opp siden vi startet prosjektet i desember. Ved første kontroll lå gjennomsnittet på 55 poeng, sier Skinmo.

Han mener det er arbeid med servicen over tid som vil føre til forbedringer.

– Prosjektet går over seks måneder. Det gjør vi fordi vi tror det er langvarige arbeid som vil føre til varige endringer og en forbedret service, sier han.

Skal føle seg velkommen

Selv om butikkene skal strebe etter en så høy poengsum som mulig, mener Skinmo man ikke må glemme at trivsel i butikken er mer enn skinnende rene gulv og pene butikkdamer.

– Morgendagens handel kommer til å være avhengig av god service. Nettet kommer til å ta over for en del. Du kan for eksempel handle på nett hele døgnet. Så hvorfor velge en butikk i stedet? spør han.

Skinmo tror det handler om å føle seg hjemme.

– Den litt rare ekspeditrisen om har jobbet i butikken i 30 år har stor sjarm og kunnskap. Det er faktisk viktig at butikken ikke er for perfekt. Blir det for fancy og hipt, orker ikke folk å komme tilbake. Butikken må være menneskelig, mener han. Skinmo tror handletrenden framover kommer til å gå mer og mer bort fra de strømlinjeformede kjøpesenterbutikkene, slik at de frittstående igjen kan komme mer på banen.

– Det kommer nok til å være plass og behov for begge deler, men jeg tror mange er ute etter noe spesielt. Det kan de finne i de mange enkeltstående butikkene, mener han.

Gilde

Svinestek

Av bog, pr kg

39⁹⁰



Pepsi

Cola/Max

1,5 liter, pr stk

Pr liter 6,60

9⁹⁰
+ pant



Tilbudet gjelder kun private husholdninger og varer fra mandag 20. mars t.o.m lørdag 25. mars 2006. Forbehold om utsolgt og trykkfeil.

coop
marked

Godt vi har hverandre



Et medlem
og du kjøper billigere
www.coop.no