

Uppdrag: Gran Canaria, del 3 (1035 ord)

Två dagar senare ringde jag ägaren.

"Min första fråga är om du kan berätta varför du inte vill informera dina medarbetare om den här enkäten", sa jag. Han var tyst en stund och sa sedan: "Det vill jag helst avstå från".

"I så fall måste jag ställa som villkor, att du inte får använda svaren på ett sätt som jag inte kan acceptera", sa jag med darrande stämma, övertygad om att jag i det ögonblicket förlorat uppdraget.

"Självklart", sa han, tydligt lättad! "Låt oss nu träffas så fort som möjligt och enas om vilka arrangörer som är viktigast och vilka frågor vi skall ställa!"

Hoppsan!

Jag som alltid påstått att det inte finns några ärorika andraplaceringar i vår bransch.

Nu skulle jag, mitt i smällkalla vintern få åka till ett populärt badresemål och få betalt för att vandra i solen, bo bra, äta gott!

Att dessutom få intervjua nordiska resenärer om deras önskemål och erfarenheter skulle ju, som extra bonus, ge mig en hel del av de kunskaper som skulle göra att vi stod bättre rustade nästa gång vi fick chansen att samarbeta med en researrangör.

Visst var det märkvärdigt lik en silvermedalj?!

När jag ett par dagar senare träffade ägaren var han väl förberedd och mycket målmedveten.

"Om du inte har något att invända vill jag välja vilken arrangör du åker till Gran Canaria med", sa han. "Jag har också listat de arrangörer jag är särskilt intresserad av och så har jag sammanställt elva frågor jag tror täcker in det jag vill veta."

Det där var ju frågor vi skulle enas om, tänkte jag, men sa bara:

"Bara elva frågor", och tänkte på de jättelika frågeformulär som karaktäriserat de flesta undersökningar jag sett.

"Är inte det i minsta laget?"

"Jag har alltid föredragit kvalitet före kvantitet", log ägaren. "Och nog är väl det dubbla antalet bra intervjuer bättre än halva antalet dåliga?"

"Naturligtvis, men..." sa jag men avbröts av ägaren som sa:

"Kanske skulle jag berätta vad jag vill åstadkomma, och du läsa frågorna, innan vi diskuterar dem ytterligare?"

Touche.

Där satt jag som en grinig barnunge och opponerade mig mot någonting som jag inte kände till.

"Naturligtvis!", sa jag skamset.

Han tittade på mig under tystnad innan han fortsatte:

”Vi har, som du vet, köpt ett till synes välskött företag som passar väl in i vår bild av hur vi bör se ut i framtiden. Det företaget har en stark och erfaren ledningsgrupp som vi vill ha kvar.

Vi har också idéer om en del förändringar som vi vill genomföra, men vi saknar en del kunskaper som skulle kunna ge våra planer större tyngd.

Det rör sig i huvudsak om två områden, hur vårt produktutbud skall se ut och med vilken konkurrensmodell vi skall marknadsföra dem.

Samtliga elva frågor syftar endast till att vägleda oss när det gäller utveckling och beslut kring dessa områden.”

Han räckte mig en mapp som jag gissade innehöll frågorna. Utan att öppna den sa jag:

”Hur kommer det sig att du inte vänder dig till ett etablerat undersökningsföretag, särskilt om du fäster så stor vikt vid svaren på just de här frågorna?”

Nu log han stort.

”Tro mig, vi har talat med flera av de mest renommerade!

Gemensamt för dem är att de vill göra en väsentligt större enkät, att de inte vill använda våra frågor, och att deras offerter slutar på höga, sexsiffriga belopp trots att vi påpekat att vi vill göra analysen själva.”

Han sträckte sig över bordet och öppnade mappen som låg framför mig.

”Vi nöjer oss med att få rättvisande svar på de här elva frågorna”, sa han och räckte mig den öppnade mappen. Jag läste de elva frågorna två gånger under tystnad.

Intervjuundersökningar tillhör vardagen i reklambranschen så jag saknade inte erfarenhet.

Jag föreställde mig hur jag vankade omkring på Gran Canaria och ställde dessa frågor till människor på stränder, hotell och gatuserveringar.

Jag försökte simulera svar, för att få en teoretisk uppfattning om hur de skulle kunna hjälpa min uppdragsgivare att skapa trovärdiga förslag till strategiska förändringar.

Ägaren satt tyst, tålmodigt väntande på min kommentar.

Spontant ville jag säga att den här lilla enkäten var den bästa jag någonsin sett. Frågorna var distinkta och målmedvetna och det fanns inte en otydlig formulering eller ett ledande ord att reta sig på.

Själv hade jag aldrig kunnat formulera mig så precist.

Men jag ville inte fjäska och tyckte heller inte att min kunskapsnivå var hög nog för att ge mitt beröm något värde.

Istället sa jag:

”Hur kommer det sig att du ber just mig göra det här jobbet? Jag är ju copywriter, inte marknadsundersökare.”

Nu lät han nästan irriterad.

”Men, det är ju det som är grejen! Det är ju människor som du sådana här undersökningar hamnar hos!

Det är ju människor som du som skall ställa upp på analysen, och använda den som grund för vettiga, kreativa förslag.

Om du tror på att de här frågorna, i stort sett, kan ge oss de svar vi behöver så tror jag att vi kan strunta i att gå omvägen via en 'vetenskapligt underbyggd undersökning' ”.

Det var hans ord, inte mina.

Men faktum var att jag höll med honom

”Du kommer att få en lista på de arrangörer vars resenärer vi vill att du skall intervju, samt de hotell, restauranger, serveringar och stränder där du har stor chans att träffa de intervjupersoner vi vill nå”, fortsatte ägaren.

“Gå igenom den noga och återkom till mig om det är något du vill ändra.

På stränder och uteserveringar skyltar skrattretande många vem de reser med- kolla bara de kläder, kassar och andra prylar som gör dem till vandrande reklampelare.

Jag godkänner om du genomför 10 intervjuer om dagen, hoppas på femton och blir överförtjust för allt däröver.

Jag tror att du bör vara ungefär en vecka i Las Palmas och resten av tiden i trakterna kring San Augustine och Playa Ingles.

Resa, logi och lagstadgat traktamente debiterar du förstås på mej.

Be arrangören du reser med fixa en hyrbil för den tiden du inte är i Las Palmas, i den staden är bilen bara en belastning.

Alla "kostnader" för arbetet får du också ersättning för i efterskott, plus en vettig timersättning.

Köp gärna en längre resa om du vill, men jag betalar bara de första två veckorna. Överens?”

Tro katten att vi var överens!

Texten är utskriven från Poeter.se

Författaren © anakreon med Poeter.se id #13189 innehar upphovsrätten