

Nå vil vi ønske å forstå dine erfaringer med systemet for å se hvordan det påvirker butikkdrift, kundengasjement og selve salgsprosessen du har og uansett ansatte har i butikken.

Da er det bare en basic spørsmål.

Hvor lenge har du drevet i butikken?

Jeg har vært butikksjefer i to år, men var også assisterende etter innad det.

Så jeg er inne på min fjerde år da.

Hvor komfortabel vil du si at du er med teknologi sånn som det systemet ute i butikken?

Jeg er ikke så rar for det.

Er det noe så kan det være Google.

Kan du kort beskrive kundedemografien?

Hva slags kunder har dere her hvis du skal ta en jævn overall beskrivelse?

Det spørres litt på hvilken del av året det er her.

Vi har veldig mye eldre kunder.

Vi sier fra september til december er det mye eldre, for da er det julegaver.

Det er den perioden.

Sånn er det salgperiode.

Da er det en viss type kundegrupp der.

På sommer er det turister.

Så vi har ingen kartlegging på om det bare er eldre damer eller om det er menn.

Men det er barnfamilier og familie generelt som skal ha klær til barn.

Men det er veldig vanskelig hvilket del av perioden det er her.

Så det er veldig sesongstyrt da.

Ja, veldig.

Hvis du ser, alle som bor i Osloområdet på sommeren drar jo herfra.

Dessverre.

Men da kommer jo alle turister.

Vi har også veldig mye, hvis man ser på økonomien rundt om i landet nå så er det veldig billig for folk å dra hit.

Så vi har jo merkt at det seneste året har det vært veldig mye tysker, dansker, amerikanere.

Trafikken da, i løpet av en dag.

Norge er det liksom mest travelt, og er det jevnt hele året?

Eller varierer det også?

Det varierer hele året det også.

Sen er det vel butikken just her, synes jeg er også veldig vanskelig å, altså ingen da er så litt som kundmessig.

Nei.

For at her om toginnstillinger kan ha gitt oss å påvirke.

Ja.

For plutselig så kommer folk ikke hjem.

Ja.

Da kommer de hit.

Åja, så toginnstillinger, hva?

Gjør at dere får kundflyt?

Ingenting generelt.

Det er liksom dagene de vaner for snøkasset, sånn som det var førre vekken.

De som jobber i Oslo og kommer fra en samveka som jeg er, de kommer ikke inn, for de har jo hemmekontorer.

Ja.

Så det er veldig, men hvis du ser på strøm på det, så er det rusj, liksom kunderne.

Vi har jo mellom tre og fem har vi rusj, for da skal folk hjem, så skal de mellom togen.

Sens så er det ofte på sommeren, så er det ofte på kvelden, for da er de ofte ute på dagen.

Så det er også veldig sånn, vi er jo, hvis du tar butikker med samveka, så vet jeg til eksempel at alle som bor der ute, jeg bor der ute, så jeg kan ikke si det, alle drar på hytta på fredager, alle har hemmekontorer.

På fredager har de kjempe stille fra to.

For da drar alle på hytta.

Ja, det er det.

Mens de som ikke drar på hytta, som kanskje kommer fra Oslo, drar til samveka, for da tenker de, ja, vi drar på sentrett og er der.

Men her er det jettesvårt, og dessverre.

Jeg ønsker at jeg kunne.

Ja, men da har du i hvert fall en litt uforutsigbar hverdag, fra sesong til sesong, da.

Ja.

Egentlig, ja.

Skjønner.

Nå da, nå har du hatt systemet ute i et par måneder, har du opplevd at salgsprosessen din, eller noe som helst operasjonelt, har blitt påvirket av å ha et sånt system ute i butikken?

Ja, jeg vil absolutt si at etter at vi fikk den glederingsfunksjonen, så har det blitt en ting.

For da kan folk faktisk si, å, har du den?

For da ser de den.

Ja.

Det er jo som at de kommer inn til oss og sier, vi ser det på hemsiden, har du den?

Ja.

Det blir litt samme som oss, da.

Ja.

Så utifrom det jeg har merket av det her, så er den en mye bedre funksjon.

Mm.

Det har jo, vi har pratet med Jon, han sa jo litt om at det er den som har mest trafikk, og.

Ja, for det tenkte jeg å følge opp med, for det var jo faktisk din idé, å ha den bare sånn fra start.

Mm.

Og vi har jo sett, den har tredobbel bruk i forhold til de to andre.

Ja.

Så det var jo ganske, og da har jeg jo lurt på om du da, ja, om du har lagt merke til det ute i butikken også, da.

Ja, det er også, for å si det sånn, alle menn som har den på skjermen.

Ja.

For de er kanskje ikke alltid så interessert i det.

Nei.

Så da står de og gleder, og da kommer en i kontakt med denne også.

Ja.

Hvis man skal være liksom, sånn kvinner er veldig, de kan kolla.

Mm.

De vet det.

Ja.

Men mennene vil liksom gå fort, men der står de også kanskje da i nyfiknet.

Kan du ha en dialog med dem når de kommer inn med det?

Ja, har du opplevd at, det vil jeg komme tilbake til.

Mm.

Det er veldig interessant.

For da, da bare går, spor jeg litt av fra det, men da går vi på litt sånn basic spørsmål om systemene.

Og det var at, har Shopnow Plus, altså systemet, gjort oppgaver som å vise produkten, sjekke lagerstatus, eller engasjere kunder enklere?

Eh, kanskje ikke sånn sjekke lagerstatus.

Eh, for, altså, det har hjulpet vi såpass mye.

Mm.

Men det blir i hvert fall inspirerende, eh, anvendningsmessig da.

Mm.

At de faktisk, i denne her ledningsfunksjonen, så gir det en, en etterfrågan av oss da.

Ja, så, så det er synligere lager som kanskje ikke ellers ville blitt.

Ja, eller typ sånn som, eh, vi har jo veldig mye varer.

Mm.

Eh, så det er ikke alltid alt kommer fram.

Ja.

Det kan jo også være sånn at vi har tre, tre farger av en produkt, men vi kan bare fronte en.

Mm.

Og vi har lagt de to andre under bordet til eksempel.

Ja.

Men at du har muligheten til å se alle de der, da, da kommer folk til å si, du har du den?

Mm.

Så det blir liksom at de har, for alle kommer inn.

Ja.

Mange i dag googler.

Ja.

Altså mange anvender telefoner, og så kommer de til å si, du har du den her?

Mm.

Det blir litt i det.

Så litt samme typen, ja, kalle interaksjon som det.

Mm.

Skjønner.

Har du da, eh, ja, det var, det var et kjempefint eksempel.

Mm.

Har du da merket noen endringer i effektiviteten til de ansatte, da, når de hjelper kunder?

Altså det som jeg, eh, ifrån at ni har installert det her skjermene, så har jeg bytt ut hele teamet.

Ja, ikke sant.

Ja, det stemmer, ja.

Så det er nesten så at de som er her nå, de starter i desember.

Mm.

Eh, at der er, altså det her dessverre ikke hva som prioriteres.

Vi har hatt veldig mye, eh, psykemennigheter.

Ja.

Og alt det, så de har liksom enkelt bare å bli kastet inn i det.

Mm.

Og da prioriterer jeg heller at de vet hvordan man håndterer kunder og sånt.

Så jeg hadde heldigvis ville at de kom tilbake, sånn som de gjorde den andre gangen.

Mm.

Har du noen tanker eller ønsker, da, ved grunn av det, og hvordan introdusere systemet for en ny ansatte effektivt, da?

Har du noen, hvis du kunne knipset fingrene, så hadde vi hatt whatever løsning for dem.

Altså, jeg og Madeleine pratet om det, ikke bare om det her, utan generelt hva vi, 2025, skal vi liksom fokusere på i teamet.

Mm.

Og hvor man kan liksom øke forsellingen og alt der.

Og det pratet vi egentlig om, at vi skulle spørre Carl om han kunne lage noen, type, nettsida.

Altså, frågesida, der man liksom kan trykke ja og nei i spørsmål.

Mm.

Eh, som da i sluttene sa, du fikk så her mange rett, til det spørsmålet.

Ja.

Eh, og det skulle man jo da kunne gjøre med noen sånn type der også.

Mm.

Og forresten så så jeg et par spørger nå.

Nei, men jeg tror jeg skrev noen ting om hva man kan gjøre for å engasjere ansatte til å bruke den.

Mm.

Det er jo en sånn type ting, at får man en sånn, at det blir sånn tevningsaktig.

Ja.

At man klarer av det.

Sånn, om jeg bare sier, du tar den her linken.

Mm.

Den her skal du klare.

Ja.

Eh, så hadde det vært helt supert.

Og da kan det jo være sånn, alle tar jo brandtester når man starter.

Mm.

Og da er de første sidene at du får informasjonen.

Mm.

Men etter informasjonen så får du kanskje da ti spørsmål.

Ja.

Av det som du har lett på informasjonen.

Mm.

For å kolla at du faktisk har lett det da.

Ja.

Så det skulle jo kunne være noe der man faktisk, enn at jeg da, i lågsesongen så jobber man jo aldri overlappig.

Nei.

Åja, ja, ja, ja, ja.

Det er ikke at man overlapper, så er det første personen kommer i dag.

Jeg er her åtte, første, andre personen kommer klokken ett.

Mm.

Jeg går fire, andre personen kommer fem, den andre går fem.

Ja.



Så det er veldig lite overlapping.

Man er avhengig av en selvstendig rute da, til den opplæringen.

Ja, ja.

For å i såanne, ja, nei men det.

I denne lågsesongen da, så har jeg ingen skjans til å liksom, den er farlig.

Nei, nei men supert, det er veldig nyttig innsikt.

Så det hadde egentlig vært helt supert å ha det.

For da kan man jo gjøre sånn at, en gang i halvheten at man skal frasje opp det da.

Mm.

At det kan man jo også gjøre.

Ja, nei, det kan jeg også komme tilbake til herpå.

Så det, nei, supert.

Da tenker jeg å gå over på liksom kunde opplevelser da.

Har du sett noe til hvordan kunder vanligvis da, reagerer på systemet?

Om de bruker systemet på egenhånd, eller om ansatte må hjelpe, eller du må hjelpe, eller tar folk og bare bruker det?

Jeg skulle ikke påstå at de har shoppet så mye gjennom den.

Nei.

Men da er det kanskje litt mer sånn at man kollar.

Mm.

Og det som du sier, nei, jeg har sett det selv på kvitteringen, at de som har vært på skjermen har faktisk vært i kontakt med det.

Ja.

De er jo en stor påverkende.

Mm.

Så absolutt.

Ja.

Har du observert noen variasjoner da, i hvor ofte det brukes, systemet?

Altså avhengig av tid på dagen, eller hvor mange kunder som er i butikken, eller?

Ja.

Jeg synes det var det du sier, ofte er det de som kanskje anvender det.

Mm.

Om jeg ikke har tid til å hjelpe dem.

Ja.

Så ser jeg heller ikke hva de gjør i skjermen.

Nei.

Og så er det jo, vi anvender dem jo flitig til å hjelpe, men det er jo ofte sånn at man kanskje da sier at, det er som at vi har cirka samme funksjon på iPaden, i kassa.

Ja.

Men at vi får omsetningen før dem.

Ja, nei, det var, i statistikken da.

Mm.

Så tenkte jeg, for det var mest for å verifisere om det stemmer i dine egne erfaringer.

Men jeg kunne si da at på butikken så har vi sett at de timene systemet har vært mest brukt, er klokka fire.

Mm.

Det er i rusjen.

Ja, klokka fem og klokka seks.

Og klokka to.

Jo, altså her kan jeg rusje starta to og vare til fire, men jeg kan også starte tre og vare til fem.

Ja.

Men i følgestatistikken i hvert fall, så er det her noe kundene bruker mer i rørstid da, men som også kanskje bare er økt fordi det er mer folk punktum.

Det går jo absolutt.

Men det er absolutt noe som blir brukt i hvert fall da.

Da er det jo absolutt at det kan være sånn at man faktisk bare er en eller to da.

Mm.

At man ikke rekker å få rundt alle, for alle kommer samtidig.

Ja, ja.

Det er det som er problemet, og så kommer de først til banevagen samtidig, tenker jeg.

Ja.

Så er det alltid.

Neimen, supert.

Men det er bra å vite at det faktisk er at det blir brukt mellom den og den tiden.

For ofte opplever jeg sånn, å skitt, for jeg står jo ofte og pakker opp der.

Mm.

Og da får den ofte å skamme produkten på pakksiden.

Ja.

Men da vet jeg heller ikke om det er registrert, men ofte gjør jeg det på dagen innen, men da er det ikke det som er registrert.

Jeg kan jo, et eksempel her er at det har blitt talt 63 sessions mellom klokka 16.00 og 16.59.

Mm.

Mens med klokka 12, for eksempel, da har det vært bare regnet 20.

Ja.

Så det er en ganske vesentlig forskjell da, fra, ja, så jeg tenkte kanskje det var interessant å vite.

Absolutt.

Jeg tenker det er viktig at jeg får vite også, hvor mange ganger det er.

For jeg er jo ikke her hver dag.

Jeg er ikke her alle timer om dygnet.

Nei.

Eller så er jeg på bakryggen, så er jeg i kontoret, så ser jeg jo ikke hva som hender der ute heller.

Mm.

Det er jo vårt plan at du skal få mulighet til å få en sånn oppsummering av denne statistikken.

Mm.

Så det er jo, hvis det er noe du er interessert i, så er det noe du absolutt kan få, når vi har det klart og liksom ordnet et format med, si, det kan bli et separat case da, hvor du etterspør hvilken data du er faktisk interessert i.

Mm.

Som for eksempel salgs-, omsetnings-, ja, alt mulig da.

Der kan det jo være, altså, bare sånn, om man ser, for vi får jo, på mandaga så får vi sammenlaget rapporter på mail.

Mm.

Og vi får også søkt dem på, altså, portalen og sånn.

Mm.

Så på mandaga så får vi fra Paul-Erik, og så får vi fra Vegard på kontoret.

Ja.

Den som sammenstiller omsetningene, men også toppliste til eksempel.

Mm.

Det skulle kunne være sånn at en gang, altså i sluttet av månedene da, at det kommer et sannet mail.

Ja, det, det skal, det, ja.

For da har det jo jo også, så den gongen det ni faktisk vil ha, altså, typ som nu da, når jeg ikke alltid har svar på allting.

Mm.

Så har jeg liksom, får jeg det på mail, så kan man diskutere det litt mer.

Og du skjønner jo kanskje i den dataen hva som eventuelt påvirker økning og basert på.

Jeg håper det, ja.

Kunder og hva enn det, ja.

Mm.

Så nei, men det er supert.

Mm.

Har du da, da bare vil jeg gå over på sånn dine egne, hva jeg kaller, personlige meninger.

Mm.

Og da er jo det et ganske ekkelt spørsmål.

Hva liker du best med systemet?

Mm, det er veldig lettringelig.

Mm.

Altså, for meg er det sånn, ja, jeg slipper gå hele tiden til kassa.

Ja.

Men det er jo også ganske, det gynner jo meg, til eksempel återigen til den i midten, det gynner jo meg at har ikke jeg hunnet å få ut en vare av den ligger der.

Mm.

Så gynner det jo meg i omsetningsmessig å få ut den her.

Ja, ja.

Er det noen funksjoner du føler blir lite brukt, da?

Eller ikke er så nyttig, rett og slett?

Altså, jeg tror egentlig ikke at, det er litt som jeg sier, at skanningen er ikke alltid den som anvends mest.

Nei.

Og det kan man jo da kanskje se på alle tre, at det er den i midten som har bledefunksjoner.

Mm.

Så absolutt at skanningen er kjempefin når man faktisk holder i en vare.

Ja.

Men det er jo kanskje ikke alltid den kunden som er på skjermene.

Nei, det er rett og slett enklere.

I rushtiderne, da.

Ja, det er rett og slett enklere å bare søke det opp.

Ja, skjønner.

Så det tror jeg at det er absolutt veldig bra med skanningen, men det er mange som anvender skjermene generelt for å klikke opp.

Tror du systemet ville blitt mer brukt hvis noe salger bare gikk rett til butikken?

Ja, det vet vi egentlig svarer på, men ja, det var veldig rett sånn.

Åter igjen, da.

Får man den til butikken?

Ja.

Som sagt, i 2025 skal vi fokusere veldig mye på ansatte.

Mm.

Og sette opp mål hva de vil ha.

Ja.

Ha liksom tevlinger og litt forskjellig.

Mm.

Det kan jo motivere noen til at, vi snakket om at man skal kjenne at man skal kunne ære butikken.

Mm.

At man skal kjenne seg en del av å ære den.

Ja.

Det blir en sånn sak at, shit, jeg kan hjelpe denne kunden.

Jeg har ikke hverandre.

Mm.

Jeg vet til eksempel på Lagunen, hun er kjempeflink med å bruke en eller sånn.

Mm.

Og hun gjør det for å få omsetningen.

Ja.

Så hadde det vært en funksjon.

Og at jentene faktisk får med seg om at vi får omsetningen.

Mm.

Til eksempel i denne quizzen, da.

Ja.

Så hadde det jo vært fint.

Ja, ja, ja.

For det kan jo være sånn, sånn vet du om at du faktisk får omsetning på butikken.

Mm.

Ja, det er ekstremt, det hadde jo vært kjempelurt å få inn det, ja.

Mm.

Det er, ja, også noe litt med rett og slett systemets, hvordan det passer inn i butikken, da.

Litt spørsmål rundt det.

Mm.

Nå ser det jo ut til at skjermene ikke gjør at butikken går i minus.

I følge det antakelsen utifra den statistikken, så har det vært med å bidra til en omsetnings, om ikke boost, en økning, da.

Eller at det hjelper til, da, i, liksom, salgsprosessen.

Så hvis du ser bort ifra hva et sånt system endtultdt hadde kostet, hvor mange skjermer tror du hadde vært optimalt for butikken din?

Sånn, hvis du skulle ha noe å ha startet på nytt.

Max to.

Mm.

Jeg synes jo den i midten er jo den beste.

Ja.

For den er jo, vi kunderne, den er jo.

Sens skoene er jo, ja, kjempefint.

Men den som er minst er vel kanskje den her i hörnet.

Som generelt, så har jeg inget problem med at de er her, for de tar ikke plass i meg.

De er jo, liksom, bare der.

De hjelper meg bare.



Men, som generelt, arealen på butikken er ikke så stor.

Nei.

Med tanke på at vi er ansatte her, hadde det vært, liksom, en større butikk.

Hadde det vært Lindex?

Jeg vet ikke om du har vært inne på Lindex?

Ikke, nei.

Det er jo en veldig stor butikk, og de har jo flere avdelinger.

Mm.

Og de har ikke så mange ansatte på golvet.

Nei.

Og kanskje, de er jo heller ikke så på som vi er.

På, ja.

Og de har veldig mange kasser, så der hadde jeg absolutt skjønt at man kanskje da behøvde ha flere.

Mm.

Men der har det med arealen å gjøre.

Ja.

Her er det jo, liksom, inn, inn.

Det er jo noen her hele tiden.

Ja.

Nei, men skjønner.

Ikke mer enn to.

Nei, men det er nyttig for oss å vite, bare sånn, for da kan vi anta, ikke sant, for senere.

Jo, noen som hadde en sånn butikk synes at to var perfekt, liksom.

Og så tror jeg, sånn, har man for mange, så kan det kanskje bli litt sånn, uh, at det stikker ikke ut.

Ja.

Nei, men det, og så blir det, jeg tror det er den baker som er minst brukt, da.

Mm.

Så det er jo sånn, ja.

Det er bare nyttig å få vite om det, om det da helt ennå er nødvendig, ikke sant.

Har du da noe forslag til ting du eventuelt kunne ha sett at hadde blitt forbedret?

Og da er det alltid fra hvordan appen ser ut til hvordan størrelse på skjermen eller, altså, hva som helst da, hvis du kunne ha gjort endringer.

Jeg tycker skjerm, altså, størrelsen på skjermen er superbra.

Jo.

For jeg har vært i Sverige, der de har et liknende, men det var liksom, om det var på Deccan Jones, var det da, den var gigantisk.

Altså, da var det ikke ens en spegel en gang.

Nei.

Og da ble jeg sånn, oi, så måtte jeg bestille på max.

Mm, ja, ja.

Altså, i den skjermen.

Så størrelsemessig synes jeg det er bra som helst.

De tar jo egentlig ikke mye platt.

Nei.

Det gjør de ikke.

Og utseendemessig bra.

Mm.

Altså, så ser vel alle tekniske saker ut.

Ja, det er jo.

Det er ikke noe problem der.

Min favoritt er jo faktisk bleddringen.

Mm.

Så den, tycker jeg, absolutt.

Sånn, så prater jeg og Madelene litt om det, om man kan gjøre noen type, for vi har jo medlemmer som kunder, eller kunderne kan bli medlemmer hos oss.

Mm.

Det enda de behøver hos oss, det er at de gir telefonnummer, så får de sms, en link til VIPs.

Ja.

Ja.

Og vi prater litt om man kanskje kunne, jeg vet ikke om du og Karl har et samarbeid, om man kan få inn en QR-kod til medlemskapet på skjermen.

Ja, ja.

Det skal vi, jeg skal vise det annet etterpå.

Også det må vi få lagt inn i det.

Mm.

For da hadde det vært sånn, skulle det vært en travel-dag til eksempel, og vi hadde et medlemstilbud, da er det jo ofte at kunder blir stresset.

Nei, men jeg er jo ikke medlem.

Ja.

Også blir de jo stresset om de får medlemskapet, eller priset.

Ja.

Og hadde det vært en QR-kod på denne skjermen da, der det står her kan du bli medlem, så er det gjort før de kommer til klasseren.

Ja.

Tror du en sånn idé ville vært med og bidratt til å øke mersalget i butikken?

Mm.

For det høres ut som sånne medlemstilbud er ganske attraktivt.

Ja, ja.

Vi har jo, ser man på topplisterne nå, så er det jo alle medlemstilbudene som er.

Ja, det er jo et veldig bra, for det er jo en av de tingene vi ønsker å levere på, er jo å øke mersalg.

Så hvis det kan være med å bidra der, så er jo det helt supert.

Da er det absolutt noe vi må få titta på, ja, så fort som mulig.

Ja, jeg mener sånn til eksempel, også så har vi joggebikset 2 for 300.

Det er et medlemstilbud.

Akkurat nå så har jeg ikke altså mye igjen.

Hvilket gjør at hvis det er enkelt for kunden å bare gå til skjermen og si at jeg skal ha to, da driter de egentlig i hvilken betydning de har i hvert fall, for da sendes de meg likevel.

Skjønner.

Ja.

Har du da, kommer du på noen spesifikke eksempler på at kunder kjøper noe på grunn av at de har sett det på skjermen, eller i systemet?

Altså, alt med mønster synes vi på det skjermet.

Det kan være spesifikt at de skal ha et visst type merke, for eksempel familiefiker, at de kommer spesifikt.

Men så har jeg jo ikke vært alltid her, så jeg har jo på en måte ikke helt sagt.

Skjønner.

Men hadde jeg da hatt en rapport om at, så som ni ser, at de her varene på kvitteringene, så hadde jeg muligheten å se hva det er for varer.

Ja, riktig.

Nei, men det var bare et mer åpent spørsmål.

Hvis du hadde noe i umiddelbar hukommelse.

Ja, veldig godt.

Men da hadde jeg egentlig noen spørsmål på ansatt motivasjon.

Men det skjønner jeg jo at nå er det jo vært en litt områking på stab.

Så, men et tilleggsspørsmål der.

En ting er jo å få salg til eien av butikken.

Tror du det å få salg på individuelle salger kunne ha hjulpet videre?

Eller har du noen sanker rundt det?

Ja, sen er ikke vi, altså teamet som er her nå, er såpass, enn så lenge er jeg kjempefornøyd med dem.

Men det er ikke noe sånn, de konkurrerer ikke mot hverandre.

Nei.

Utan det er teamet.

Så der tror jeg det er et fett vem som får det.

Eller hvem, det kan være en egen, eget bruker da.

Så man ser at, for vi alle har egen brukere.

Og der kan man jo ha skjerm som en bruker.

Så det alltid kommer inn automatisk der.

For da vet man jo sånn, ja, denne er omsetningen på den skjermen.

Men det er ikke sånn at jenterne er litt, de er sånn, at de trenger den.

Nei.

De er mer team.

Ja.

Riktig.

Her er jo et spørsmål på, ville du ha vurdert å bruke noen form for belønninger for å motivere de ansatte til å bruke systemet mer aktivt?

La oss si vi vet at det gir en positiv effekt på salget.

Hadde det vært noe du hadde orket, eller kunne ha vurdert, altså insentiver da, om det er en tvistpose på slutten av måneden?

Ja, altså, som sagt, det er ikke sånn, jeg er jo sånn, jeg kjøper ikke til dem, for at jeg synes at det er hyggelig.

Det gjør det, ja, ikke sant.

Jeg tror ikke at de er så himla, jeg tror ikke at det går.

Nei, det er liksom ikke det det står på.

Nei, de er kjempefune når de får noe, så er det alltid at du ikke trenger det.

Så det er, jeg tror det er mye jobb.

Mm.

Da er det bare, vi snakket da litt om at helt på starten av intervjuen, da var det noe jeg skulle komme tilbake til, som jeg ikke husker helt.

Det var, Jeg har ikke noe minne igjen.

Nei, ikke jeg heller, tydeligvis.

Jeg har også en masse familie, så jeg kan skylde på det.

Ja, har litt dement eldre slekt da også, så den kan jeg relatere til.

Men var det ikke lengst etter?

Jo, skal vi se, det var, Vet du hva, hvis det var, jeg kan jo bare sende deg en melding, eller ringe deg opp igjen, hvis det var noe.

Men det var da egentlig alle spørsmålene.

Ja.

Så sånn rent litt oppsummerende da.

Mm.

Er det liksom områder hvor du mener at en eller annen av tankene du har hatt rundt systemet, som jeg ikke har spurt om nå, som bare har stilt seg ut?

Nei.

En opplevelse eller et eller annet som?

Nei.

Nei, det trodde jeg ikke det.

Nei.

Det er noe jeg kan gi deg med det.

Nei, men supert.

Da er det bare, ja, det er egentlig det hele.

Nei?

Tusen takk for.