



Tiia Vakkuri on onnellinen toteutettuaan unelmansa perustamalla lifestyle-myymän Järvenpäään.

## WANHAN APTEEKINTALON tunnelmissa



Tiaan Veranta tarjoaa tuotteita sekä sisustamiseen että herkutteluun. Shoppailun ohella voi nauttia kahvilan rauhallisesta tunnelmasta.

Kauppias Tia Vakkuri avasi elokuun alussa uuden lifestyle-myyvälän. Järvenpäässä Wanhassa Apteekintalossa sijaitsevan Tian Veranta Oy:n uusin liike tummine hirsiseinineen huokuu lämpöä ja tunnelmaa.



**LIIKKEESSÄ** on näyttävästi esillä pupuja, tyyntyjä ja vaatteita vauvoille ja pikkulapsille, pienhuonekaluja, kylpyhuonetarvikkeita sekä erilaisia sisustusta lahjatavaroita. Liikkeen erikoisuus on oma kahvila, ”Cafe Tian Veranta”, jossa asiakkaat voivat nauttia tarjolla olevista antimista myymälän aukioloaikoina. Asiakkailta on myös mahdollisuus ostaa erilaisia herkkuja kuten Tian Verannan omia nimikkokahveja ja omaa nimikkoteetä.

– Tässä talossa on vanhanajan fiilistä kuten vanhan Porvoon tai Rauman kaupoissa. Meillä on sellainen olo, että olemme nyt kotona, toteaa Tian Verannan perustaja ja omistaja Tia Vakkuri tyytyväisenä.

Omistaja on myös tyytyväinen myymälän suureen kokoon, mikä mahdollistaa tuotteiden näyttävän esillepanon.

– Täällä kaikki tuotteet saa upeasti selkeästi esille, myös tilaa vievät pienhuonekalut kuten kaapit ja lipastot, jotka ovat olleet suosittuja. Liikeideamme ja tavaramme ovat vaihtuneet vuosien saatossa, mutta nyt tässä uudessa liikkeessä olemme palanneet takaisin perusajatukseen ”kauniita tavaroita kauniisiin koteihin”, Vakkuri kertoo.

Talossa on myös pieni kabinetti ja kokoustila, johon mahtuu 16-20 henkilöä. Kokoustilaa on mahdollista varata lokaaliseen alustaan lähtien.

### Myymälässä tavoitellaan kiireettömyyttä

Tia Vakkuri avasi ensimmäisen Tian Veranta -liikkeen Hyrylässä vuonna 2000. Vuotta myöhemmin liiketoimintaa laajennettiin Järvenpäähän, jossa on tällä hetkellä kaksi myymälää. Vuonna 2005 Hyrylän liike lopetettiin ja samoihin aikoihin Keravan Prisman tiloihin saatiin uusi toimipiste.

– Keravan liikkeessä myydään tavaraa, jota on helppo ostaa ja joka vetoaa nopeasti ihmisiin. Tämä uusi Järvenpään liike on enemmänkin lifestyle-myymä, jossa asiakkailla ei ole kiire mihinkään. Soitamme myös taustamusiikkia, joka saa ihmiset hyvälle ostotuulelle, Vakkuri hymyilee.

Tia Vakkurin omaan filosofiaan kuu-

luu ajatus, ettei kaikkea tavaraa tarvitse olla paljon, mutta se tavara mitä on, se on hyvälaatuista ja itseä miellyttävää.

– Markkinoilla on havaittavissa sellainen trendi, että ihmiset siirtyvät kuluttamisesta elämiskuluttamiseen. Kaikilla on kaikkea. Ihmiset haluavat jotakin ekstrapaa ja sellaisia tavaroita, joilla on tarina. Me toivottavasti pystymme tarjoamaan sellaisia tuotteita.

Tuotteita liikkeisiin ostetaan Forma Messuilta, maahantuojilta ja agenteilta sekä suoraan ulkomaisilta tavarantoutittajilta messumatkojen yhteydessä. Ulkomaisia messuja Vakkuri pitää väylänä haistella kansainvälisiä trendejä.

### Kahvilatoiminta soveltuu kokonaisuuteen

Kahvilatoiminnasta Tian Verannan omistaja on innoissaan.

– Se on täysin uutta toimintaa, jota tässä nyt harjoitellaan. Idea soveltuu hyvin tähän kokonaisuuteen. Ihmiset ovat ottaneet konseptin hyvin vastaan ja heillä on myös paljon luovia ideoita. Yksi näistä on, että voisimme järjestää täällä esimerkiksi kokkaussilloja, ja sellainen toteutuukin nyt syksyn aikana.

Kaikki kahvilassa myytävät tuotteet tulevat lähialueen leipomoista ja kahvit ostetaan pienistä, suomalaisista paahtimoista. Erilaiset myytävät herkut täydentävät sopivasti liikkeen tuotevalikoimaa.

– Olemme myyneet herkkuja kuusi vuotta ja niiden suosio lahjoina kasvaa koko ajan. Ihmiset ovat tänä päivänä nautiskelijoina, Vakkuri tietää.

Tia Vakkurilla on meneillään kolmas kausi Forma Ry:n hallituksen jäsenenä. Kauppias on tyytyväinen hallituksessa oloonsa.

– Hallitustyössä näkee, mitä muutoksia alalla tapahtuu Suomessa ja kansainvälisesti, mikä on hyvin mielenkiintoista ja myös hyödyllistä.

– Sisustus- ja lahjatavara-alalla kilpailu on kovaa ja tuotteita myydään hyvin erilaisissa liikkeissä.

Tärkeintä minusta on kuitenkin, että kauppiat tuntevat oman alueensa markkinat ja asiakkaat ja ovat elävä osa paikallista yrittäjäyhteisöä, Tia Vakkuri toteaa. ●