

Nytt samlingspunkt

Tasta Senter er blitt akkurat det bydelssenteret nærmiljøet trenger, med butikker, serveringssteder, lege og helsestasjon under samme tak. En møteplass for nye og gamle innbyggere på Tasta i Stavanger.

📍 JORUNN WOLD 📷 SINDRE ELLINGSEN



Matbutikken Helgø Meny er en av senterets største suksesser. Kundene trekker fram god service og et rikt vareutvalg som grunnen til at de handler akkurat her – og handler gjør de igjen og igjen. Butikken trekker folk til senteret, og er samtidig den Helgø Meny-butikken med best omsetningsøkning i hele regionen.

– I tillegg til en god matbutikk er apotek, Hennes & Mauritz og våre flotte nisje-butikker de store «dragerne» til senteret. Den gode sammensetningen av butikker gjør at vi tilbyr mat, klær, sko, vesker, interiør, sportsutstyr og servering i en kombinasjon med trening- og helsetjenester. Det gjør at innbyggerne i bydelen handler lokalt istedenfor å dra til andre sentre, sier senterleder Britt Iren Osmundsen.

Dårlig start – eventyrlig fortsettelse

Det ble en trå start for senteret i 2012. Etter en meget god åpningsuke fulgte strømstans, parkeringskaos og en julehandel som sviktet.

– Jeg må innrømme at det ble noen søvnløse netter, forteller senterlederen.

Men etter å ha tatt grep, snudde det i 2014. 900 000 kunder handlet her i løpet av året, og slikt blir det penger av. Den totale omsetningen økte med 16,3 prosent fra året før. Nå ser 2015 ut til å bli enda bedre.

– Det er kjekt for både oss og butikk-sjefene å se at senteret stadig går bedre. Både ansatte og kunder trives her, sier senterleder Britt Iren Osmundsen.

Men en slik økning i omsetningen kommer ikke av seg selv.

Med hjelp fra den stødige sentereieren OBOS, klarte senteret å snu en negativ trend. Økt markedsføring og en iherdig jobb med å skape et trivelig arbeidsmiljø, gjorde at pilen begynte å peke i riktig retning. Markedskordinator Anne Grethe Flesjø laget annonser så blekket og kreativiteten sprutet.

Oppsummeringen av fjorårets markedsføring viste at Tasta Senter nærmest hadde tapetsert digitale og trykte medier med annonsene sine. I gjennomsnitt hadde



“ Kundene trives, og de som bor i bydelen er stolte av senteret sitt. Vi får stadig nye stamkunder, og ansatte trives så godt at nesten ingen slutter.

BRITT IREN OSMUNDSEN, SENTERLEDER

senteret avisannonser hver tredje dag. I tillegg kom fem millioner annonsevisninger i digitale medier, utstrakt bruk av Facebook, radioreklame, egenproduserte magasiner og reklameplass på bussholdeplasser.

– Det er ingen tvil om at markedsføringen virket, er senterlederen og markedsordinator Anne Grethe Flesjø enige om. – Kundene trives, og de som bor i bydelen er stolte av senteret sitt. Vi får stadig nye stamkunder, og ansatte trives så godt at nesten ingen slutter, kan Osmundsen fortelle.

I dag fungerer senteret som den møteplassen det var ment å være. Lokale lag og foreninger har treff her på formiddagen, og barselgrupper benytter kafeene som fast møteplass. Treningscenteret i tredje etasje er svært populært, og de som bor på Tasta handler stadig mer på senteret.





«... vi erfarer at vi enkelt kan hjelpe kundene videre til riktig behandling når vi samarbeider ...»

BJØRNAR JOHANNESSEN, HELSELOFTET

PÅ TASTA SENTER har Bjørnar Johannesen etablert sin praksis med behandling og trening. Kundene som benytter treningsrommet kan nyte en fantastisk utsikt over nærområdet.



HELSELOFTET

Lever ut helsedrømmen – helt på toppen

I ØVERSTE ETASJE PÅ TASTA SENTER har fysioterapeut Bjørnar Johannesen fått akkurat det han drømte om: 600 kvadratmeter med helse og trening.

Det startet med at Johannesen etablerte sin virksomhet på senteret. Men drømmen om et faglig fellesskap førte til at han snart øynet muligheten til å samle flere fra samme bransje. Gjennom et samarbeid med OBOS fikk han bygget om hele etasjen slik at den egnet seg til formålet.

Nå rommer lokalene fysioterapeuter, kiropraktorer og andre helsebedrifter. Alle er selvstendig næringsdrivende og har drevet egen praksis i flere år. Gjennom samlokaliseringen har de endelig fått et faglig fellesskap på Tasta. Det kommer kundene til gode.

Virksomheten har fått navnet Tasta helseloft – helt på toppen, og med denne etableringen er trenings- og helsetilbudet i bydelen kraftig styrket.

– Vi har en bransjeklausul som bidrar til at vi ikke tar kunder fra hverandre. Men vi erfarer at vi enkelt kan hjelpe kundene videre til riktig behandling når vi samarbeider slik vi gjør, forteller Johannesen.

Johannesen er ikke i tvil om at de er med på å generere handel til senteret, og at senteret genererer kunder til dem.

– Fordelene ved å ligge på et senter er mange. Kundene liker å ha alt på ett sted, og de nyter godt av gratis innendørs parkering.

Han legger til at han ofte ser handleposer på venterommet.

– Jeg er ikke i tvil om at vi er med på å generere handel til senteret, og at senteret genererer kunder til oss. Tasta Senter er blitt det bydelssenteret Tastabuen fortjener. Det er det ingen tvil om, mener han.

“
Den gode sammen-
setningen av butikker gjør
at innbyggerne i bydelen
handler lokalt istedenfor
å dra til andre sentre.

BRITT IREN OSMUNDSEN, SENTERLEDER



SØNDAGSÅPENT. Skulle du ta søndags-
turen forbi Tasta Senter har du mulighet til
å stoppe på et av de to serveringsstedene
som holder åpent sju dager i uken.



Senterleder Britt Iren Osmundsen
markedskoordinator Anne Grethe
Flesjå har opplevd god effekt av
markedsføringen av senteret, og
2015 tegner til å bli et godt år.





«Hver gang et nytt byggetrinn er innflytningsklart, legger vi en gavekupong fra apoteket i postkassene for å ønske velkommen.»

ULRICH DANNHARDT, APOTEKET

DET BYGGES mange nye boliger på Tasta for tiden. Apoteker Ulrich Dannhardt merker en hyggelig økning i omsetningen hver gang det ferdigstilles nye boliger i nrområdet.



APOTEKET

God service gir nye kunder

AV ALLE BUTIKKENE på Tasta Senter var det Apotek 1 som hadde den høyeste omsetningsøkningen i 2014. Apoteker Ulrich Dannhardt mener det skyldes den gode servicen kundene får hos dem.

Det bygges stadig nye boliger på Tasta, både av OBOS og av andre boligbyggere. Det betyr et større kundegrunnlag for senteret. Det merkes på kundetilstrømmingen til apoteket.

– Hver gang et nytt byggetrinn er innflytningsklart, legger vi en gavekupong fra apoteket i postkassene for å ønske velkommen til Tasta. Kupongen kan byttes inn i en håndkrem til hender som er tørre etter all pakkingen. Dermed får vi sjansen til å gi en så god service at de blir våre nye stamkunder, forteller Dannhardt.

Han er enig i at Tasta Senter er blitt et møtested i bydelen. Særlig ser han at det er eldre, samt mødre og fedre med små barn som kommer hit på dagtid.

GODE ÅPNINGSTIDER. Apoteket setter stor pris på at senteret består både av butikker og service. Særlig er det legesenteret som genererer en del kunder.

– Det er praktisk for kundene å ha lege og apotek under samme tak. Men konkurransefortrinnet vårt ligger i at vi har åpent i senterets åpningstider, altså to timer lenger enn de andre apotekene i bydelen. Det merker vi de siste to timene av dagen. Vårt mål er å gi en så god kundeopplevelse at de kommer hit neste gang også, sier Dannhardt.



Under samme tak. Tasta Senter er blitt det bydelscenteret nærmiljøet har hatt behov for. Her er kjedebutikker, nisjebutikker, spisesteder, legesenter og helsestasjon samlet under ett tak.