

Butikklivet etter koronaen

Det er femten måneder siden gågata i Lillehammer ble tømt for folk. Butikker og serveringssteder ble stående forlatt og øde før samfunnet gradvis begynte å åpne opp igjen. Men hvordan taklet de det, og hvordan har det siste året egentlig vært for de som lever av å selge klær, interiør og kaffe?

Av Åse Kari Gravråk

ATTER STUDIO & SECONDHAND: Åpnet opp for privatshopping for smågrupper

Bruktklærbutikken Atter og koronaen kom samtidig til Lillehammer.

– Jeg fikk en rolig oppstart i butikken pga. alle restriksjonene, sier Grethe Myrvang. – Men da tenkte jeg at det må jo bare gå oppover!

Mer tilgjengelig

For å være mest mulig tilgjengelig i en utfordrende tid åpnet hun opp for privatshopping for små grupper i tillegg til ordinær åpningstid. Dermed kan venninnegjenger, hyttefolk og andre grupper få mulighet til å ha hele butikken for seg selv sammen med Grethe. – Men den mest effektive markedskanalen er nok min instagramkonto @atterseconhand. Nå ringer folk fra fjern og nær, og det er ekstra moro.

Miljøhensyn er drivkraften

Grethe har stor tro på dette konseptet, og hun gikk lenge med ideen om å åpne en bruktbuikk som skulle skille seg ut fra de mer tradisjonelle. Hun visste at mange har klær som ikke brukes, klær som er litt for fine og litt for dyre til å gi bort. Så lar vi de henge i skapet så lenge at vi ender med å gi de bort likevel.

– Det er miljøhensynet som er den største drivkraften. Vi er nødt for å gjøre noe med forbruket vårt hvis barnebarna våre og de som kommer etter oss skal ha det bra!

Kommisjonssalg

Grethe driver kommisjonssalg, hun selger andres klær og de får en prosentandel av salget. Alt i butikken er nøye utplukket, bla. kan du finne kjoler og jakker i kjente designmerker.

– Klærne jeg tar inn skal være tidsriktige og av god kvalitet, det er en forutsetning. Og klærne henger her maks to måneder, da skifter jeg ut, sier Grethe Myrvang.

LA UNICA: Satsset på større lokaler og utvidet vareutvalg

La Unica gikk relativt bra i fjor tross korona og tidvis lite kunder. Men Melissa og Knut Bjarne Rørvik som eier og driver klesbutikken ville skape mer aktivitet, og da ledige og større lokaler ble annonsert begynte de å tenke på mulighetene. Noen måneder senere var de på plass i Storgata 56.

– Det endte med at vi fikk lokalene her og da kastet vi oss rundt og fikk tak i flere leverandører, sier Knut Bjarne som er daglig leder og regnskapsfører. Kona Melissa er butikksjef.

– I de nye lokalene våre får vi vist frem undertøy og badetøy på en mye bedre måte, sier Melissa. – Det er mange som trenger kyndig hjelp til å finne riktig BH-størrelse og modell, og den hjelpen får de her. Mange unge jenter kommer hit også, uansett alder er det behov for hjelp.

Vil nå ut til flere

Butikken bugner av undertøy, badetøy og dameklær i friske farger. Melissa og Knut har lyst til å nå ut til enda flere kunder, derfor har de en nettbuikk under etablering.

– Når nettbuikken blir klar tror vi også at flere kunder vil oppsøke butikken vår her i gågata. Vi håper at for eksempel hyttefolk kan se i nettbuikken hva vi har å tilby, og at de i neste omgang kommer i butikken for å prøve og få god hjelp. At folk har blitt mer oppmerksomme på å støtte det lokale næringslivet er også en stor fordel for oss, sier innehaver Knut Bjarne Rørvik.

NO.9: Åpnet nettbuikk og satsset på take away

Monika Rosenvinge som driver No.9 kafé & butikk måtte først halvere antall bord for å tilpasse driften etter gjeldene smitteverntiltak. Men så kom det nye regler om to meters avstand og da måtte hun ta bort enda flere bord. Færre gjester og mindre inntekt. Men No.9 er både kafé og butikk der det aller meste i lokalet er til salgs. Alt fra stolen du sitter på og til små fine gaveartikler kan du få med deg hjem. Her så Monika en ny mulighet.

Mer butikk og mindre kafé

– Jeg åpnet nettbuikk, og det gjorde at vi kunne opprettholde inntekten og dermed holde kaféen åpen hver dag. Tidligere var det mer kafé og mindre butikk, men det siste året har det blitt mer butikk og mindre kafé. I tillegg begynte vi å promotere catering, lunsjer og kaker, og samboeren min Ingar begynte å bake surdeigsbrød til oss. Dette har skapt litt ekstra action, og nå ringer de og bestiller brød fra Hamar og Oslo og henter på vei til hytta!

Må være oppdatert 24/7

Monika har sammen med makker Hilde Hannevig funnet sitt eget konsept. Hilde er ansvarlig for kakebaksten mens Monika er butikksjef. Hun presiserer at god service er det aller viktigste, og nettbuikken må være oppdatert 24/7.

– Det er et must at jeg oppdaterer og legger inn noe nytt hver eneste dag, men nettopp derfor har vi også fått kunder fra fjern og nær både på nett og her i kaféen, sier Monika Rosenvinge fornøyd.



Tidsriktig og god kvalitet er en forutsetning for at Grethe vil selge produktene dine.



Vi er nødt for å gjøre noe med forbruket vårt hvis barnebarna våre og de som kommer etter oss skal ha det bra

Grethe Myrvang, innehaver av Atter Studio & Secondhand



De satset på større lokaler og utvidet vareutvalg. Melissa og Knut Bjarne Rørvik.



Monika Rosenvinge åpnet nettbutikk og satset på take away.