

LOHI

KAUPPAKESKUS



LOHJAN OMA OLOHUONE

SUURLOHJANKATU 9-13, 08100 LOHJA

WWW.KAUPPAKESKUSLOHI.FI

puh. 044 3205 900 | info@kauppakeskuslohi.fi

ODOTUSTESI ARVOINEN KAUPPAKESKUS LOHI



5. päivä syyskuuta 2019 oli merkittävä lohjalaisille. Silloin avasi ovensa kaupungin ydinkeskustassa Kauppakeskus Lohi, joka vie Lohjan kaupallisen tarjonnan uuteen aikaan.

Valoisissa, kotoisissa ja kutsuvissa tiloissa toimii ihmisen kokoinen kauppakeskus, joka on helppo hahmottaa ja jonne on mukava tulla ostoksille sekä viihtymään.

Lohi on estradi, kaupunkilaisten yhteinen olohuone, jonka monipuolisiin palveluihin kuuluvat niin tavaratalo, erikoisliikkeet, ravintolat ja kahvilat, korkeatasoinen ruokakauppa kuin autokauppakin, kuntoilukeskusta unohtamatta. Ensimmäistä kertaa Suomessa myös korkeakoulukampus on osa kauppakeskusta.

Lähemmäs sadan lohjalaisen itse tuottama taide on merkittävä osa Lohen miljööä ja viestii siitä

yhteisöllisyydestä, jota Lohi olemassa olollaan haluaa edistää.

Olen ollut nyt Suur-Seudun Osuuskauppa SSO:n peräsimessä toukokuusta lähtien. Tunnen suurta ylpeyttä siitä, että saan olla palauttamassa kaupungin keskusta palveluja, jotka sieltä jonkin aikaa ovat olleet poissa.

Sokos-liiketoiminta tällä liikepaikalla alkoi alun perin jo 60 vuotta sitten. Nyt se herää uudelleen henkiin. Monilla lohjalaisilla on vahvoja muistoja Sokos-tavaratalosta, Lohi-ravintolasta ja suositusta S-marketista, jotka kaikki sijaitsivat samalla paikalla kuin Lohi nyt. Itse kuulun tähän samaan joukkoon, sillä tulin Lohjalle asumaan 1980-luvun alussa, enkä ole sen jälkeen halunnut pois lähteä.

Kauppakeskuksen rakentaminen on ollut osuus-



KUVA: JESSE KAINULAINEN

kaupalle suuri voimainponnistus, ja riskinotto kykyäkin se on vaatinut. Noin 30 miljoonan euron investointi on yksi suurimmista, mitä olemme koskaan toteuttaneet. Lohja sijaitsee erinomaisella paikalla – puolivälissä Helsingin ja Turun välistä kasvukäytävää. Luonnonkauniin järvikaupungin houkuttelevuuden lisäksi meidän on oltava kilpailukykyisiä myös kaupallisten palveluiden tarjonnassa.

Lohi merkitsee selvää parannusta niin pukeutumis-kaupassa, ruokakaupassa, ravintolatoiminnassa kuin erikoisliiketarjonnassakin. Lähtökohtana kaikessa liiketoiminnassa on vastuullisuus, mistä paras todistus on kauppakeskukselle myönnetty Green leed -sertifikaatti.

Kauppakeskuksen kokoisen hankkeen toteuttaminen ei olisi mahdollista ilman useiden tahojen

saumatonta yhteistyötä. Haluan lämpimästi kiittää niin kaupungin päättäjiä, rakentajia, suunnittelijoita, SSO:n omaa henkilökuntaa, yhteistyökumppaneitamme Lohessa sekä tietysti kaikkia lohjalaisia, joilta olemme saaneet tukea, ideoita ja rohkaisua.

Tervetuloa viihtymään, kokemaan elämyksiä sekä asioimaan sujuvasti ja helposti!



Tapio Finér
toimitusjohtaja
Suur-Seudun Osuuskauppa SSO



KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

SOKOS PALASI LOHJALLE

Kun Sokos-tavaratalo lopetti toimintansa Lohjan keskustassa vuonna 2016, jäi moni sitä kaipaamaan. Sokoksen myötä poistui iso pala kaupallista historiaa ja perinteitä. Vuonna 1959 rakennettu sekä useita kertoja laajennettu ja remontoitu Sokos oli vuosikymmenet kaupungin elävä maamerkki, muodin mekka ja monenlaisten tapahtumien keskipiste.

Kun Suur-Seudun Osuuskauppa alkoi valmistella Kauppakeskus Lohen rakentamista, se halusi kuunnella lohjalaisten toiveita. Niissä voimakkaana eli ajatus Sokoksen palauttamisesta kaupungin keskustaa elävöittämään. Nyt toive on toteutunut. Sokos jatkaa entisellä paikallaan entistä valovoimaisempana. Ympärilleen se on saanut koko Kauppakeskus Lohen elämyksellisen palvelukokonaisuuden.

HYVÄ PALVELU ON KUNNIA-ASIAMME

Uuden Sokoksen tavaratalopäällikkö **Heta Länkä** tunnistaa, että asiakkaiden odotukset ovat korkealla.

– Sokos on ollut täällä todella arvossaan. Monet ovat sanoneet, että on ihanaa saada se takaisin.

Heta Länkä lupaa, että entisen Sokoksen hengessä asiakaspalvelu on uudessakin tavaratalossa ykkösasia. Samalla hän uskoo, että Sokos-ketjussa viime vuosina tehty hyvä kehitystyö tekee talosta ajankohtaisen, trendikkään ja inspiroivan.

– Haluamme, että Sokokselle tullessaan asiakas tuntee itsensä tervetulleeksi. Sitten hän vakuuttuu tuote- ja palvelutarjonnasta ja osaamisestamme. Hän tuntee, että hänen toiveitaan ymmärretään ja hän saa kivoja ideoita ja oivalluksia arkeensa ja juhlaansa.

Heta Länkä on ehtinyt toimia jo 16 vuotta muodin ja kauneuden parissa. Entisiä työnantajia ovat olleet muun muassa Helsingin keskustan Stockmann sekä Kick 's- ja Hehku-kosmetiikkaketjut. Koulutukseltaan hän on Turun ammattikorkeakoulusta valmistunut estenomi eli kauneuden alalla toimiva asiantuntija. Parhailleen hän suorittaa MBA-tutkintoa.

Tavaratalopäällikkö on päässyt osallistumaan oman "dream teaminsa" kokoamiseen.

– Tämä on aivan mahtava porukka. Ikähaarukka ulottuu 19–60 vuoteen. Kaikki tulevat Lohjalta tai lähialueelta. Heillä on monenlaisia taustoja: on muodin ammattilaisia, kosmetologeja, kodin alueen tuoteosajia, visualisteja ja somistajia sekä tietysti opiskelijoita.

Meitä kaikkia yhdistää halu palvella jokainen asiakas alusta loppuun mahdollisimman hyvin.

YLIVOIMAISET VALIKOIMAT

Palvelun ohella Sokoksen toinen suuri vahvuus on valikoima. Kahteen kerrokseen levittäytyvä suuri myymälä pystyy tarjoamaan kauneuden, naisten ja miesten muodin sekä kodin alueella ylivoimaiset valikoimat omalla markkina-alueellaan.

Tavarataloliikeideaan kuuluu, että tarjolla on erilaisia hintaryhmiä – edullisia, keskihintaisia ja hieman kalliimpia tuotteita. Valikoimien rungon muodostavat tunnetut brändit, niin kotimaiset kuin kansainväliset.

Pukeutumisesta löytyviä merkkejä ovat muun muassa Turo, Gerry Weber, Tommy Hilfiger, Esprit, Marimekko, Nanso, Aventura sekä Marks and Spencer, jolla on tavaratalossa oma shoppinsa.

Kengissä merkkejä ovat esimerkiksi Tamaris, Vagabond ja Lloyd sekä vapaa-ajan tuotteissa Fila ja Peak Performance. Farkkuja on tarjolla runsaasti, muun muassa Levistä ja Dieseliä.

Naisten ja miesten aluspukeutumiselle on omat myyntialueensa, kuten myös koruille, laukuille ja muille asusteille.

Kodin puolella kotimaisten huippumerkkien tarjonta on vahva, kun myynnissä on muun muassa Marimekkoa, littalaa, Pentikiä ja Arabiaa.

SOKOS



Tavaratalopäällikkö Heta Länkä (neljäs vasemmalta) toivottaa asiakkaat tervetulleeksi palveltavaksi - henkilökunta auttaa vaikkapa oman tyylin löytämisessä enemmän kuin mielellään.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

Kosmetiikkaosastolta löytyy laaja tarjonta niin päivittäiskosmetiikkaa kuin huippumerkkejä sekä naisille että miehille. Monille tuttuja ovat Lancome, Estee Lauder, Dior, Sensai ja Clarins. Myös suosittu luonnon kosmetiikka sekä terveystuotteet ovat hyvin edustettuina.

Saatavilla on lisäksi koko Sokos-verkkokaupan laaja valikoima. Tuotteita voi tilata myös myymälässä, josta ne voi hakea tai tilata ne suoraan kotiin.

- Kuuntelemme luonnollisesti asiakkaiden toivomuksia ja pystymme kehittämään valikoimia niiden mukaan, Heta Länkä lupaa.

ELÄMYKSIÄ, IDEOITA JA OPASTUSTA

Sokokseen kannattaa tulla paitsi ostoksille, myös hakemaan vinkkejä ja uusia ideoita pukeutumiseen ja kauneudenhoitoon.

- Neuvoja voi kysyä paikan päällä tai varata ajan

ennakolta pukeutumis- tai kauneusneuvontaamme. Olemme täällä asiakkaita varten ja haluamme auttaa jokaista oman tyylin toteuttamisessa ja löytämisessä. Meiltä löytyy myös oma kampaamotuoli sekä meik-kauspalvelut. Parturi-kampaajalle voi varata ajan sähköisesti vaikkapa pikakampauksiin.

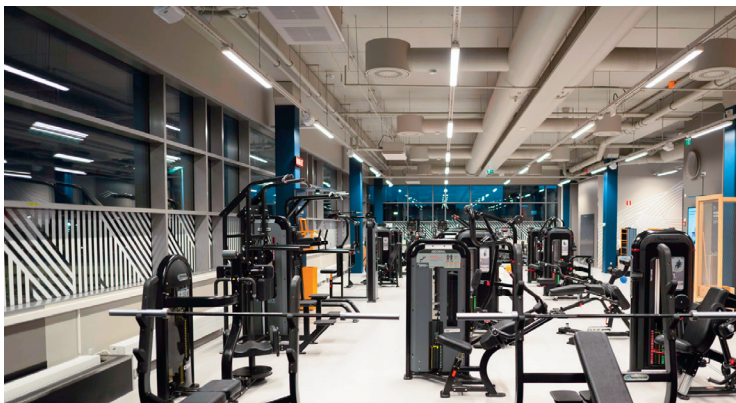
Sokos-tavaratalot ovat aina olleet tunnettuja elämyksellisestä miljööstään. Kauppakeskus Lohen Sokos on kutsuva ja sympaattinen, mutta tarjoaa samalla hieman arjen luksusta. Harmaat mikrosementtilattiat, puulaatikot ja hyllyt, viherseinät ja somistuskivet, valkoiset kassat mustin säleiköin sekä kutsuvat sohvaryhmät ovat esimerkkejä elementeistä, joita asiakas kohtaa.

Jos haluat pysyä myös kotisohvillasi selvillä siitä, mitä Sokoksessa tapahtuu - ja meillähän tapahtuu koko ajan - seuraa meitä Facebookissa ja Instagramissa Facebook Sokos Lohja ja Instagram @sokoslohja, Heta Länkä kehottaa.

SOKOKSEN HISTORIAA LOHJALLA



- Jo ennen Sokosta samalla paikalla toimi Lohjan Seudun Osuusliike, myöhemmältä nimeltään Osuuskauppa Seutu, joka perustettiin 24. elokuuta 1926. Se hankki 1927 alussa omistukseensa rakennuksen osoitteessa Suurlohjankatu 9, josta tuli osuuskaupan päämyymälä. Vanhan rakennuksen julkisivu purettiin vasta, kun uusi rakennus oli valmis vuonna 1959.
- Alkuperäinen Sokos valmistui 1959, rakennettujana Osuuskauppa Seutu.
- Talon suunnitteli SOK:n rakennusosaston arkkitehti Pauli Lehtinen.
- Kaksikerroksinen rakennus valmistui Suurlohjan-, Vihdin- ja Nyyrikinkadun kulmaukseen ja sen pääsisäänkäynnin eteen oli sijoitettu kuuden auton paikoitusalue.
- Rakennuksessa sijaitsivat tavaratalon lisäksi osuuskaupan konttori ja varasto, 80-paikkainen kansanravintola Lohi, 96-paikkainen ns. ensimmäisen luokan ravintola, elintarvikemyymälä sekä kahvi-baari.
- Ensimmäinen isompi laajennus vuosina 1970-71, kun koko kortteli 43 oli siirtynyt osuuskaupan omistukseen. Autopaikkoja oli nyt peräti 102. Laajennuksen suunnitteli Rauno Raunio SOK:n rakennusosastolta.
- Erillisiä tavaraosastoja oli tässä vaiheessa kaikkiaan 12.
- Seuraavat merkittävät laajennukset tehtiin vuosina 1984-1987, suunnittelijana Reima Ruokonen SOK:n rakennusosastolta. Talo muuttui CitySokokseksi 5.5.1987.
- Muutoksia taloon tehtiin myös 1990- ja 2000-luvuilla. Ruokaosasto muuttui S-marketiksi ja Ravintola Lohen pariin tuli Rosso-ravintola. Vuonna 2012 Lohen ja Rosson tilalle avattiin ravintola Amarillo.



KUVAT: FITNESS24SEVEN

KOHTI TERVEELLISEMPIÄ ELÄMÄNTAPOJA

Tammikuussa 2020 Kauppakeskus Lohessa avaa ovensa Fitness24Seven-ketjuun kuuluva kuntosali.

– Tuomme Lohjalle erittäin edullisen ja helposti lähestyttävän kuntosalin, joka on jäsenille auki ympäri vuorokauden, ketjun Suomen maajohtaja **Janne Rögård** lupaa.

Fitness24Seven on alan pohjoismainen uranuurtaja kaikelle kansalle tarkoitettujen kuntoilukeskusten tarjoajana. Voimakkaasti kasvavalla ketjulla on tällä hetkellä yli 230 kuntosalia kuudessa eri maassa: Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Puolassa, Thaimaassa ja Kolumbiassa.

– Toivotamme tervetulleiksi kaikki peruskuntoilijat nuorista iäkkäisiin, ja haluamme tarjota jokaiselle mahdollisuudet hyvään ja monipuoliseen treenaamiseen. Toki täysi-ikäisyyttä jäsenyys edellyttää, onhan sali käytössä vuorokauden ympäri vuoden jokaisena päivänä.

Jos hankit jäsenyyden Lohjalle, käytössäsi ovat kaikki muutkin ketjun kuntosalit – jopa kaukana Thaimaassa tai Kolumbiassa.

– Myymme vastaanoton aukioloaikoina salille myös kertakäyntejä, joten jäsenyys ei ole välttämätön, vaikka sitä toki suosittelemme, Janne toteaa.

TULE SELLAISENA KUIN OLET

Lohkeen on tulossa noin 600 neliön kokoinen näyttävä ja moderni kuntokeskus. Monipuolisten kuntosalilaitteiden lisäksi salilla on laaja vapaapainoalue käsipainoineen, penkkipunnerrusmahdolluuksineen, kahvakuulineen jne. Naisille on oma treenitila. Cardioalueella voit kohottaa kuntoasi esimerkiksi juoksumatoilla, soutulaitteilla ja steppereillä. Venyttelyllekin on varattu aivan oma tilansa.

Salilla kuntoilijoiden apuna on myös oma Personal Trainer. Hän opastaa tarpeen mukaan laitteiden käytössä, vetää pienryhmäharjoitteluja sekä antaa myös yksiköittä opastusta oikeaoppiseen harjoitteluun.

– Vieraanvaraisuus on asia, johon uskomme ja johon panostamme. Siksi hyvä asiakaspalvelu ja ammattitaitoinen henkilökunta ovat meille kunnia-asioita, Janne Rögård vakuuttaa.

Hän kannustaa kaikkia liikunnalliseen elämäntapaan ikään, kuntoon tai kiloihin katsomatta.

– Terveellisten elämäntapojen omaksuminen on mahdollista ihan kaikille. Meille jokainen voi tulla omaa itsenään, ja kaikki asiakkaamme huomioimme yksilöllisesti. Nähdään siis avajaisissa 18. tammikuuta ja sen jälkeen kuntosalilla monipuolisen treenin merkeissä!





Apteekari ja yrittäjä Kristine Salminen rohkaisee kysymään neuvoa henkilökunnalta, joka auttaa mielellään sopivan tuotteen valinnassa ja käytössä.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

ASIOINTIA HELPOSTI JA TURVALLISESTI

Kun Lohjan 2. Tähtiapteekki muutti Kauppakeskus Loheen, vaihtui sen nimi Apteekki Loheksi. Apteekkari ja yrittäjä **Kristine Salminen** iloitsee siitä, että samalla muuttui moni muukin asia.

– Uudet tilamme ovat valoisat ja avarat – paljon viihtyisämmät asiakkaille ja kätevämmät henkilökunnallemme. Hienoa on ollut se, että olen itse saanut olla mukana suunnittelemassa apteekkiämme, jossa asioinnin pitää olla mahdollisimman helppoa.

Yksi toimintaa tehostavista ja samalla potilasturvallisuutta lisäävistä parannuksista on uusi tehokkaampi varastobotti, joka toimittaa tilatut lääkkeet henkilökunnalle. Tarkasti ja luotettavasti.

Kaikki asiakasryhmät on huomioitu siten, että yhteen leveämpään reseptipalvelupisteeseen pääsee esteettömästi esimerkiksi lastenvaunujen tai pyörätuolin kanssa. Reseptiasioinnin intymiteettisuojan turvaavat akustiikkaseinämät.

TERVEYTTÄ PINTAA SYVEMMÄLTÄ

Kristine Salminen ehti ennen apteekkarin uraansa työskennellä muun muassa yliproviisorina ja apteekki-tarkastajana lääketeollisuuden turvallisuus- ja kehittämisselityksessä, tutkijana ja opettajana Helsingin yliopiston farmasian laitoksella sekä johtavana proviisorina apteekeissa.

Hän korostaa, että alan koulutuksen saaneen henkilökunnan tehtävänä apteekeissa on auttaa ja opastaa turvalliseen lääkkeiden käyttöön. Ammattitaitoista, farmaseuttista henkilökuntaa ja apteekkikosmetiikan asiantuntijoita on aina paikalla myös palveluvalinnassa.

– Kysykää rohkeasti neuvoa sopivan tuotteen valinnassa ja käytössä – autamme mielellämme!

– Apteekin rooliin kuuluu tehdä ennaltaehkäisevää terveydenedistämistyötä lähellä asiakasta. Annamme hyviä neuvoja, etsimme parhaat lääkkeet sekä tarvittaessa ohjaamme asiakkaan käymään lääkärin vastaanotolla. Lohessa meillä on apteekin yhteydessä myös uusi hoitotila, jossa voimme tehdä erilaisia terveysmittauksia ja tulevaisuudessa myös rokotuksia esimerkiksi kausi-influenssaa vastaan, Kristine Salminen kertoo.

PALJON MUUTAKIN KUIN LÄÄKKEITÄ

Uusissa tiloissa apteekin valikoimaa on voitu kasvattaa reippaasti niin resepti- kuin itsehoitolääkkeissä sekä ei-lääkinnällisissä tuotteissa, kuten kosmetiikassa.

– Voimme vastata entistä paremmin asiakkaiden toiveisiin. Pyrimme siihen, että jokainen asiakas on tyytyväinen ja haluaa asioida meillä myös uudelleen, Kristine Salminen toteaa.

Asiointimahdollisuuksia lisää se, että Apteekki Lohi palvelee arkisin klo 21 ja lauantaisin klo 18 saakka sekä nyt myös sunnuntaisin klo 12–18.

– Meillä on vaihtuvia hyviä tarjouksia kuukausittain ja asioimaan voi tulla myös koko perheen kanssa. Lapsille on oma leikkimurkkaus ja suuressa akvaariossa riittää ihmeteltävää, Kristine Salminen kertoo.

Apteekki Lohen monipuolisiin palveluihin kuuluvat muun muassa lääkkeiden yhteisvaikutusten seuranta, annosjakelupalvelu, reseptien uusiminen sekä lääkejätteiden vastaanotto.



Lohen Alkon myymälän palvelupäällikkö Samuli Impiö toivottaa asiakkaat tervetulleiksi myymälään, jonka tavoitteena ei ole enempää eikä vähempää kuin tarjota maailmanluokan palvelua - asiantuntevasti ja vastuullisesti.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

ASIAANTUNTEVAA JA VASTUULLISTA PALVELUA

Vieraita tulossa ja aterian ainekset ostettu. Mutta mitä ruokajuomaksi? Millainen viini sopisi savustetulle nieriälle? Entä mikä olisi sopivan trendikäs alkudrinkki?

- Asiakkailta on paljon tuotteisiin liittyviä kysymyksiä, ja suosituksia ja apuamme pyydetään usein. Tyypillisesti meiltä tiedustellaan, minkälaiset viinit sopivat erilaisten ruokien kumppaniksi. Apuna saamme olla myös lahjavälineissä. Kannattaa entistä rohkeammin nykäistä meitä myyjä hihasta, autamme mielellämme, Kauppakeskus Lohen Alkon myymälän palvelupäällikkö **Samuli Impiö** rohkaisee.

Alkossa hyvä asiakaskokemus syntyy huomioivasta ja ystävällisestä palvelusta sekä valikoimasta, joka vastaa asiakkaiden tarpeisiin.

- Myyjien asiantuntemus ja helppo lähestyttävyyden saavat asiakkailtamme usein kiitosta - monen valinta helpottuu tai tuote löytyy nopeammin myyjän avulla, aluepäällikkö **Pirjo Hirvonen** toteaa

SESONGIT JA TEEMAT NÄKYVÄT MYYMÄLÄSSÄ

Valinnanvaraa upouudesta Alkon Lohen myymälästä löytyykin. Tuotevalikoimassa on noin 1 100 tuotetta. Ja jos ei siinä vielä ole kylliksi, valikoimaa täydentää verkkokaupan 9 000 tuotetta.

- Verkkokauppatilaukset toimitamme myymälään ilman erillistä toimitusmaksua 2-4 päivässä, ja autamme tarvittaessa tilaamisessa, Samuli Impiö lupaa.

Sesongit ja ajankohtaiset teemat näkyvät myymälässä vahvasti, ja eri tuoteryhmät on helppo löytää. Asiakas voi informatiivisten opasteiden avulla tutustua muun muassa oluiden ja viinien makutyyppeihin sekä löytää esillepanosta ideoita lahjaksi ja viemiseksi.

- Alkon mobiilisovelluksesta voi etukäteen tarkistaa, onko haluttu tuote Lohen tai jonkin muun myymälän valikoimassa ja onko sitä saatavilla, Pirjo Hirvonen vinkkaa.

Alkossa seurataan tarkasti alan trendejä. Tällä hetkellä suositaan kasvattavat muun muassa kuohuviinit ja roseeviinit. Lisäksi valikoimissa huomioidaan sesongit, markkinointiteemat, eri hintaluokat, vihreän valinnan tuotteet sekä nyt muodissa olevat alkoholittomat vaihtoehdot.

- Vastuullisuus ja eettisyys ovat selkeitä trendejä ja entistä merkittävämpiä ostokriteereitä myös Alkon

asiakkaille, Samuli Impiö tietää.

Hirvonen ja Impiö vakuuttavat, että asiakkaiden toiveet otetaan huomioon, kun valikoimia räätälöidään paikallisen kysynnän mukaan. Asiakkaita kannustetaan antamaan palautetta ja esittämään toivomuksia. Käyttöön on otettu hyllykortti, joka kertoo, että tuote on hankittu asiakkaan toivomuksesta juuri tämän myymälän valikoimiin.

MAAILMANLUOKAN PALVELUA

Alkolla on kaikkiaan 360 myymälää. Niistä uusia tai hiljattain uusittuja on sata.

- Pyrimme aina löytämään myymälöillemme liikepaikan, joka on sijainniltaan paikkakunnan paras. Lisäksi tärkeitä asioita ovat muiden palveluiden läheisyys sekä hyvät pysäköintimahdollisuudet. Kaikki nämä kriteerit Kauppakeskus Lohi täyttää hyvin, Pirjo Hirvonen kiittelee.

Lohessa asiakkaita palvelee kokenut kuuden hengen tiimi.

- Toivotamme asiakkaat tervetulleiksi myymäläämme. Tavoitteenamme ei ole enempää eikä vähempää kuin tarjota maailmanluokan palvelua - asiantuntevasti ja vastuullisesti, Samuli Impiö toteaa.





Kirsi Nyfors (takarivissä oikealla) tiimeineen tekee työtä suurella sydämellä ja toivoo, että hyvä fiilis välittyy niin, että ruoka-ostoksillakin voi viihtyä.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

LAADUKASTA JA PALVELEVAA RUOKAKAUPPAA

Kauppakeskus Lohen katutasosta löytyy S-market, jossa on paljon tuttua ja turvallista, mutta myös jotain uutta ja erilaista.

Vanhoja valtteja ovat muun muassa pitkät aukioloajat, laaja tuotevalikoima sekä pysyvästi edulliset hinnat. Uusia vahvuuksia edustavat entistäkin laajempi, todella herkullinen palvelutori, aikaisempaa monipuolisempi paistopiste, salaattibaari ja appelsiinimehukone.

Kaikesta huokuu laadukkaan ruokakaupan leima.

– Olemme halunneet tehdä lojhalaisille herkullisen ja palvelevan kaupan, sellaisen, joka sopii kaupungin keskustaan. Tavallaan olemme palaamassa takaisin vanhan historian äärelle, sillä myös tällä paikalla aiemmin toimineella S-marketilla oli tällainen maine, ryhmäpäällikkö **Sari Danielsson** kertoo.

Valikoimissa on keskitytty nimenomaan ruokaan, onhan kauppakeskuksessa käyttötavaratarjontaa riittämiin. Valikoimat pyritään räätälöimään mahdollisimman hyvin, sillä asiakaskunta kaupungin keskustassa on laaja.

– Seniorit, keskustassa työssäkäyvät, koululaiset, opiskelijat ja vapaa-ajan asukkaat perheitä unohtamatta ovat kuluttajaryhmiä, joiden erilaiset tarpeet täytyy osata ottaa huomioon. Olemme ennakkoon kyselleet, mitä uudelta kaupalta odotetaan, ja näihin toiveisiin haluamme vastata, Sari Danielsson jatkaa.

PALJON HUOMIOTA YMPÄRISTÖASIOIHIN

S-marketissa huomio kiinnittyy uuteen, raikkaaseen värimaailmaan. Sinistä ja keltaista on aiempaa vähemmän. Tilalle on tullut harmaata, mustaa, valkoista ja puuta. Energiaa säästävät led-valot valaisevat tehokkaasti, mutta miellyttävästi. Kaikista viileä- ja kylmäkalusteista ovellisia on peräti 80 prosenttia, mikä sekin on energiaa säästävää ympäristöteko.

Marketpäällikkö **Kirsi Nyfors** joukkoiheen on enemmän kuin innostunut uudesta upeasta myymälästä, joka on osoittanut toimivuutensa ensi päivistä lähtien. Tiimi on rekrytoitu kasaan useista SSO:n myymälöistä, mutta mukana on myös osuuskaupan ulkopuolelta tulleita ammattilaisia. Yhteistä kaikille on iloinen ja palveleva asenne.

Kirsi Nyfors siirtyi Kauppakeskus Loheen Vihdin S-marketin päällikön paikalta. Tämä ruokakaupan osaaja on ehtinyt työskennellä jo 20 vuotta SSO:n eri myymälöissä.

– Olen nauttinut joka hetkestä, vaikka uuden kaupan käynnistämisessä onkin aina omat haasteensa. Asiakkailta saatu hyvä palaute on paras kiitos. Kaikenlainen palaute on meille tärkeää jatkossakin, hän tuumaa.

KIVA TULLA OSTOKSILLE

Kaikissa SSO:n marketeissa panostetaan nyt erityisesti tarjonnan laatuun ja asioiden laadukkaaseen tekemiseen. Näitä tavoitteita Kirsi Nyfors tiimeineen lupaa toteuttaa suurella sydämellä.

– Hedelmä- ja vihannesosastomme täytyy olla kaupungin paras. Kaikkien tuotteiden saatavuuden on oltava 100-prosenttisesti kunnossa. Ja tietysti haluamme auttaa asiakkaita ja palvella heitä ystävällisesti kaikissa tilanteissa. Toivomme, että meille olisi kiva tulla kauppaan. Että täällä olisi niin hyvä fiilis, että jopa ruokaostoksilla voi viihtyä, Nyfors lupaa.



KELLOKAUPPAA JO KOLMANNESSA POLVESSA

– Palvelu on meidän alalla se kaikkein tärkein asia. Tätä painotti aikoinaan pappani, ja samaa periaatetta olemme vaalineet, niin isäni kuin minäkin. Näin kertoo Kello ja Kulta Jokisen nykyinen toimitusjohtaja **Vesa Jokinen**, kellokauppiasyrittäjä jo kolmannessa polvessa.

Isoisä, kelloseppä Eino Jokinen perusti perheyrittäjien ensimmäisen liikkeen Saloon vuonna 1932. Hänen työtään jatkoi poika Veikko Jokinen, joka yhä vielä 77-vuotiaana osallistuu aktiivisesti yrityksen toimintaan.

Todella pienestä alusta liikkeelle lähtenyt yritys on menestynyt ja kasvanut. Nyt myymälöitä on viisi: kaksi Salossa, yksi Loimaalla ja yksi Turussa. Lohjalla toiminta käynnistettiin vuonna 2007 Prismakeskuksessa, josta nyt siirryttiin upouuteen Kauppakeskus Loheen.

– Kuudes myymälämme on oma verkkokaupppamme, jonka myynti kasvaa vauhdilla, Vesa Jokinen kertoo.

Kello ja Kulta Jokinen kuuluu Timanttiset-ketjuun. Se on osuuskuntamuotoinen, 12 kauppiaan muodostama osto- ja markkinointiyhteisö. Ketjuun kuuluu kaikkiaan 80 myymälää eri puolilla Suomea. Muuton myötä Kello ja Kulta Jokinen uusi kalustuksensa ja miljöönsä Timanttiset-ketjun ilmeen mukaiseksi.

YKSILÖLLISTÄ PALVELUA

Kun nuoripari astuu sisään kultasepän liikkeeseen, huomaa kokenut myyjä nopeasti, millä asialla ollaan. Vaikka kihlasormusten ostaminen ei tänä päivänä välttämättä ole niin juhlallinen tapahtuma kuin menneinä vuosikymmeninä, on se silti jokaiselle tärkeä hetki.

– Asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen ja hyvä kauppiallinen pelisilmä ovat osaavan myyjän perustaitoja. Pientä psykologista tajua tarvitaan esimerkiksi silloin, kun mies tulee myymälään ja aloittaa repliikillä ”joku hääpäivälahja pitäisi vaimolle ostaa”, Vesa Jokinen juttelee.

Yksilöllistä palvelua saa Lohen myymälästä, jonne Prismakeskuksesta muutti koko tuttu, asiantunteva henkilökunta.

LUOTETTAVAA KAUPPAA

Kello ja Kulta Jokisen tuotevalikoima on hyvin laaja. Päätuoteryhmiä ovat kellot, korut ja hopeatavarat. Valikoimista löytyvät monet kotimaiset ja ulkomaiset merkkituotteet, kuten Kalevala Koru, Nomination, Daniel Wellington, Esprit, Omega, Tag Heuer ja Guess.

Yritys tarjoaa asiakkailleen kelloseppän, kultasepän, käsikaivertajan ja konekaivertajan palveluja.

– Kaikkien myymälöidemme vaativat työt teemme omalla verstaallamme Salossa, joten töitä ei tarvitse lähettää kauas ja toimitusajat ovat nopeita, Vesa Jokinen lupaa.

Kilpailu alalla on nykyisin kovaa, ja vaikkapa verkosta löytyy monenlaista palveluntarjoajaa.

– Ehdoton luotettavuus on yksi kilpailuvalteistamme. Menemme takuuseen niin tuotteidemme kuin toimintamme korkeasta laadusta. Silti hintamme ovat kohtuulliset. Tämän mahdollistaa Timanttiset-yhteistyö. Koska ketju on alallaan Suomen suurin, pystymme myymään parhaita merkkitavaroita kilpailukykyiseen hintaan.



Yksilöllistä palvelua saa Lohen myymälästä, jonne Prisma-keskuksesta muutti koko tuttu, asiantunteva henkilökunta.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN



Hilman antia Lohen yhteisöllisiin taideteoksiin oli paljon ihastusta osakseen saanut yksisarvinen pallokalahahmo, jonka löytää "Ikuisten vetten pyörre vaatii, hurmaa" -teoksesta kauppakeskus Lohen katutasen kauppakäytävältä.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

LOHJALAISET INNOSTUIVAT TAITEILEMAAN

Lohjalaisten kädenjälki näkyy vahvasti Kauppakeskus Lohessa. Taiteen maisteri, graafikko-kuvittaja **Annastiina Mäkitalon** järjestämässä työpajoissa ahersi yli 70 paikkakuntalaista pienistä lapsista ikäihmisiin ja amatööreistä taidealan ammattilaisiin.

Taidetyöpajoissa tuotetuista piirroksista ja maalauksista Mäkitalo on koostanut kauppakeskuksen arkkitehtuuriin ja sisustukseen sopivan kauniin kokonaisuuden, kolme suurta teosta. Ne ovat nyt keskeinen osa Lohen ilmettä ja imagoa. Teokset kertovat tarinaa elämästä Lohjanjärvellä niin pinnan alta kuin rannalta käsin.

Kaikki työpajoissa mukana olleet ovat saaneet omat teoksensa mukaan. Yksi heistä on 12-vuotias Ojaniitun ala-astetta käyvä **Hilma Räyhäntausta**. Hilman anti kokonaisuuteen on yksisarvinen pallokalahahmo.

– Se on kiltti, iloinen ja hauska, Hilma luonnehtii.

Kuinka hahmo syntyi?

– Tykkään yksisarvisista ja pyöreä muoto on söpö, nuori taitelija vastaa.

Hilma kertoo piirtävänsä paljon, oikeastaan joka päivä, mieluiten ihmisiä, mutta myös eläimiä ja muita aiheita. Harrastuksiin kuuluu, kuinkas muuten, kuviskoulu.

Hilman äiti, opettajana työskentelevä Susanna Räyhäntausta iloitsee siitä, että tyttären piirros on saanut pysyvän elämän osana kauppakeskuksen taidetta.

– Sokos, ravintolat, kirjakauppa ja S-market. Lohesta löytyy paljon palveluja, joita perheemme varmasti tulee käyttämään, hän toteaa.

VAHVA VIESTI YHTEISÖLLISYYDESTÄ

Annastiina Mäkitalo luonnehtii Lohen taideprojektia kiinnostavaksi haasteeksi. Idea on hänen omansa. Naisella on ansioluettelossaan muitakin julkisia taide-teoksia. Lohen tyyppiset projektit kiinnostavat häntä jatkossakin.

Hankkeen läpimenoa vauhditti se, että kauppakeskuksen arkkitehti Heikki Käppi innostui ajatuksesta, ja vastaanotto oli hyvä myös osuuskaupan päässä.

Mäkitalolla oli vahva visio siitä, että mitä hän halusi saada aikaan.

– Lohjanjärvi valikoitui aiheeksi siksi, että se on niin oleellinen osa lohjalaisuutta. Järveä voi käyttää ja siitä voi iloita monin eri tavoin, hän sanoo.

Teokset on nimetty Lohjanjärvellä kesiään viettäneen runoilijaikoni Saima Harmajan säkeiden mukaan.

Taitelija oli iloinen ja jopa hämmästynyt siitä, kuinka suuren suosion hanke sai. Työpajoissa aikaansaadut tuotokset olivat todella inspiroivia. Mäkitalo teki sitten mukaan täydentäviä elementtejä ja lisäsi teokseen näin omaa käsialaansa.

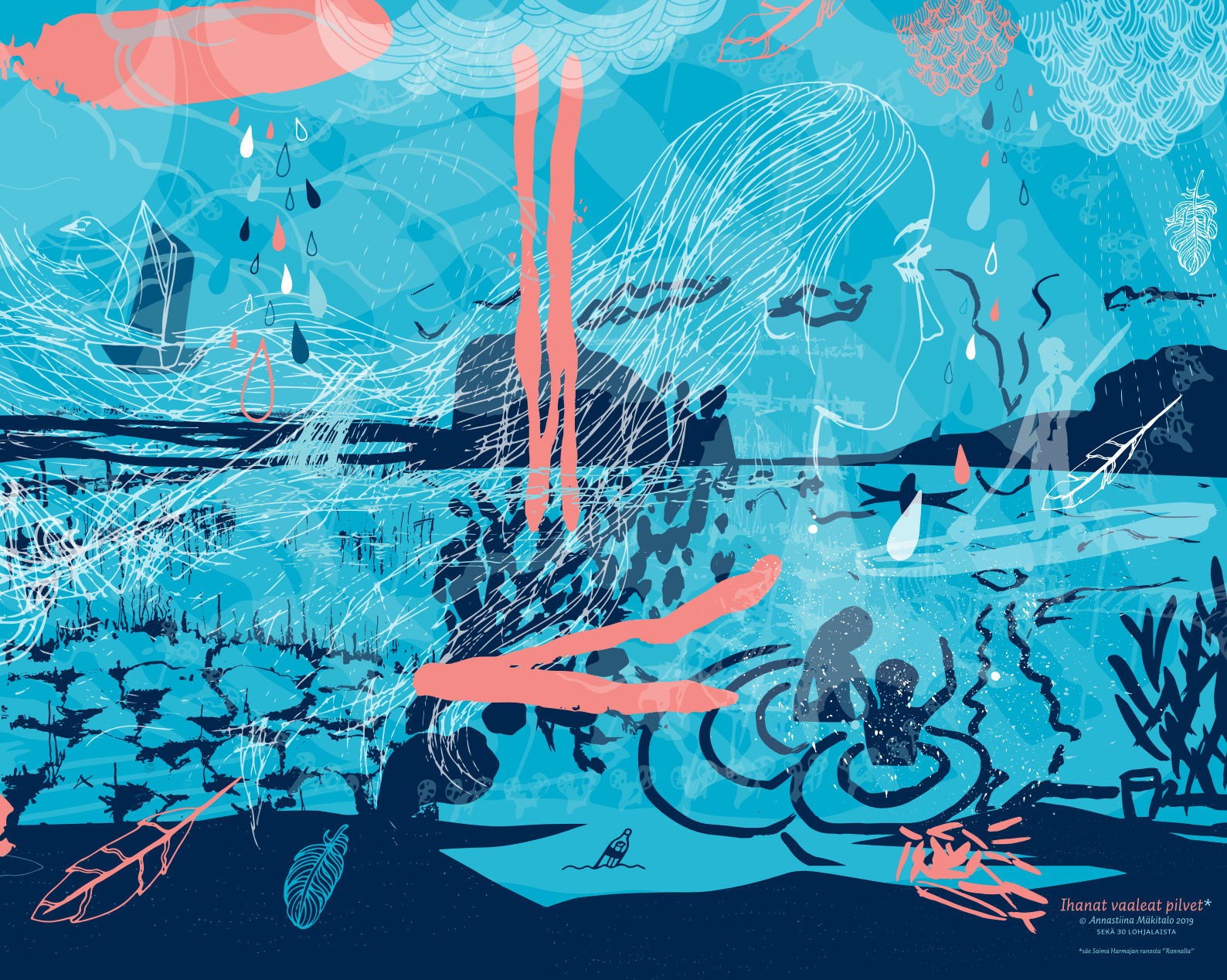
– Varmasti kaikista tekijöistä on hienoa tietää, että oma työ säilyy nyt julkisesti näkyvillä vuosikymmeniä. Se luo meille kaikille vahvan tunnesiteen tähän paikkaan, hän pohtii.

– Taideteoksia on jo hyödynnetty – ja hyödynnetään vastakin – Kauppakeskus Lohen markkinoinnissa. Yhteisöllisyyttä vahvasti viestivä hanke on herättänyt runsaasti positiivista huomiota, ja myös media on ollut siitä kiinnostunut, Mäkitalo kertoo.

Kun Hilma meni isänsä kanssa kauppakeskuksen tutustumistilaisuuteen, häntä kohtasi mukava yllätys: Yksisarvinen pallokala oli päätyntä koristamaan ilmapalloja!



**KAUPPAKESKUS LOHESSA ON 3
YHTEISÖLLISTÄ TAIDETEOSTA,
JOIDEN TEKEMISEEN
OSALLISTUI 74 LOHJALAISTA.**



*Ihanat vaaleat pilvet**

© Annastiina Mäkitalo 2019
SEKÄ 30 LOHJALAISTA

*Väke Seima Hämäläisen runosta "Rannalla"

Aino Palttala, Alisa Salminiemi, Anna Maria Selin, Anne Jääskeläinen, Anri Repola, Carita Nyholm, Eija Nieminen, Elias Ahonen, Elli Paananen, Elmo Repola, Elsi Lopes de Ponte, Eva Paakkanen, Eva-Maria Niskanen, Heidi Enroth, Hellen Koskinen, Helmi Paananen, Hilma Räyhäntausta, Ida Roiha, Iiris Räyhäntausta, Jari Maskonen, Joel Selin, Johanna Repola, Jouni Leppikangas, Kaisa Långström, Kalevi Luhtala, Katri Rasio, Kirsi Mantua-Kommonen, Laura Nieminen, Maaret Laine, Marja Aho, Marja-Liisa Suihko-Laitinen, Marjo Maskonen, Marjo-Riitta Koponen, Mervi Teräväinen, Metti Mäkitalo, Mika Nieminen, Niklas Salminiemi, Nina Leino, Pihla Pulkkinen, Pinja Mäentaka, Reetta Lukka, Riitta Luhtala, Riitta-Leena Laine, Riitta-Leena Rossi, Saana Laine, Saara Nieminen, Sara Salminiemi, Siiri Niskanen, Sonja Laine, Susanna Räyhäntausta, Taija Peistamo, Tarja Seewald, Teuvo Laine, Tiina Mattila, Tiina-Hellen Österberg, Toomas Laine, Tuomo Laine, Tuula Jantunen, Tuuve Mäkitalo, Veeti Salminiemi, Ylvaliina Mäkitalo
Sekä 13 muuta mieluummin nimettömänä pysyttelevää taiteilijaa.

yhteisötaideprojektin taiteellinen johtaja Annastiina Mäkitalo

KIITOS KAIKILLE OSALLISTUNEILLE



Ravintolapäällikkö Ville Pehkonen toivottaa asiakkaat tervetulleiksi nauttimaan ja viihtymään.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

MUTKATTOMIA HYVÄN RUUAN PAIKKOJA

Lohjalaiset ovat jo pitkään huhulleet kaupunkiin uusia ravintoloita.

- Tämän me SSO:ssa olemme kuulleet ja siksi kysimme paikallisilta ihmisiltä, millaista tarjontaa kaupunkiin pitäisi saada. Toiveissa oli niin herkullista ruokaa ja mahdollisuuksia seurusteluun kuin terveellisiä ja nopeita aamupala-, lounas- ja välipalavaihtoehtoja, asiakkuuspäällikkö **Elina Pakkanen** kertoo.

Odotuksiin on nyt vastattu. Kauppakeskus Lohen ravintolat Antonio ja Toasti ovat mutkattomia hyvän ruuan paikkoja, joihin voi tulla juuri sellaisena kuin on: vain virkistytymään ostosten teon lomassa tai viettämään iltaa kaveriporukalla pitemmäksikin aikaa.

Sekä Toasti että Antonio ovat Lohjalla aivan uusia ravintolakonsepteja. Toasti on ennennäkemätöntä myös valtakunnallisesti, kun taas Antoniolla on Salossa jo 27 vuotta toiminut, erittäin suosittu ravintolaveli.

- Monipuolisen, herkullisen, terveellisen ja vastuullisen ruokatuotteen takana on SSO:n oma tuotekehitysryhmä. Siinä ovat mukana osuuskaupan keittiömestarit, vaihteleva määrä muita ravintola-alan ammattilaisia sekä pari kertaa vuodessa vaihtuva vieraileva jäsen, Elina Pakkanen valottaa.

Ravintoloiden keittiössä kaikki annokset valmistetaan paikan päällä tilausten perusteella tuoreista raaka-aineista, joista mahdollisimman suuri osa on kotimaisia ja lähellä tuotettuja.

AAMU ALKAA TOASTISSA

Toast on avoinna jo aamuvirkuille ja töihin kiiruhtaville. Maukkaita aamupaloja on tarjolla kello 7 lähtien: erilaisia voileipiä, bageleita, salaatteja sekä tietysti tuoksuvia kahveja ja monenlaista haudutettua teetä unohtamatta tuoremehuja, smoothieita ja tuoretta kahvilleipää.

Elina Pakkanen kertoo, että Toastin esikuvana on keskieuropalainen kahvilakulttuuri, joka taipuu moneksi - korkeatasoiselle aamiaiselle, kevyeen lounasruokaan ja herkutteluun vaikkapa kakun ja kuohuviinin ääressä.

- Kahvin meille toimittaa Helsingin Punavuoreessa toimiva paahtimo Kaffa Roastery, jonka toiminnassa korostuu vastuullisuus. Koko tuotantoketju on tarkistettu 100-prosenttisesti. Jokaiselle viljelmällä vieraillaan säännöllisesti. Tuotanto on ehdottomasti eettistä. Lapsityövoimaa ei käytetä, ja rahat jäävät oikeasti viljelijöille.

ILTA PÄÄTTYÄ ANTONIOSSA

Antioniota Elina Pakkanen kutsuu fin-mex-ravintolaksi. Se tarkoittaa suomalaisten, korkeatasoisten raaka-aineiden ja muhevien mausteiden välistä onnistunutta liittoa.

Erinomaisen palautteen saanut ruokalistaa kehitetään jatkuvasti asiakkaiden toiveita kuunnellen. Ydintuote ovat hampurilaiset, joiden pihviliha on suunniteltu nimenomaan Antioniota varten Heikin Lihan kanssa yhteistyössä.

Kulhoannokset, Bowlit, ovat uusi tuoteryhmä. Näiden lämpimien salaattien pääraaka-aineeksi voi valita kanaa, härkää, rapuja tai kasviksia.

- Antonion puolelle tulee lounasbuffet, joka on tarjolla arkisin 10.30-14.00, Elina Pakkanen kertoo.

- Antoniossa ei ole erillistä lastenlistaa, vaan meillä on "Not so hungry" -osio, jossa on pienempiä annoksia. Näin siksi, että ihmiset syövät erilaisia määriä. Tämä on samalla yksi keinoistamme minimoida ruokahävikkiä, Pakkanen perustelee.

Siinä missä Toastissa kotinsa löytävät aamuvirkut, voivat Antonion kodikkaassa miljöössä viihtyä perjantaisin ja lauantaisin iltaihmiset.





KOHTAAMISPAIKKA LOHESSA

Roberts Coffee on viihtyisä kohtaamispaikka, jossa on lupa herkutella ja nauttia vastapaahdetusta gourmet-kahvista ja iloisesta ilmapiiristä. Tuotteisiimme kuuluvat herkulliset gourmet-kahvit, premium-teet sekä gelatto eli käsin tehty gourmet-jäätelö. Tarjoamme myös laajan valikoiman muita juomia espressoista latteihin ja cappuccinoista macchiatoihin. Tervetuloa viettämään nautinnollisia kahvihetkiä!



MEILLÄ ASIOIMINEN ON HELPPOA

Nisseniltä löydät laajan ja edullisen valikoiman silmälaseja, aurinkolaseja ja piilolinsssejä. Ystävälliset optikkomme ja myyjämme auttavat sinua valitsemaan kukkarollesi sopivan vaihtoehdon sekä kehyksistä että linseistä sekä ohjaa sinut tarvittaessa optikon näöntarkastukseen, mikä on Nissenillä aina ilmainen. Meillä asioiminen on myös helppoa! Edulliset lasit tulevat Nisseniltä!

NISSEN



KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN



Kampuksella ei ole perinteisiä luokkahuoneita, vaan paljon suurta avaraa tilaa, jota voidaan siirrettävien seinien avulla muunnella joustavasti eri tarpeisiin. Opiskelijoille on eri kokoisia työskentelypisteitä sekä kirjasto. Kohtaamisia palvelee Kampusparkki.

KUVA: JESSE KAINULAINEN

KAMPUS TULI KAUPPAKESKUKSEEN

Mukavaa pöhinää Kauppakeskus Loheen tuovat Laurea-ammattikorkeakoulun opiskelijat, joiden kampus on kesästä lähtien sijainnut Lohessa, keskellä kaupallisia palveluita. Laurea on edelläkävijä suomalaisessa korkeakoulumaailmassa, sillä vastaavaa järjestelyä ei meillä ole aiemmin nähty.

– Perinteisesti on ajateltu, että kampukset sijaitsevat kaupunkien laita-alueilla ja haalivat vähitellen luokseen erilaisia palveluita. Laurean Lohjan kampus on esimerkki päinvastaisesta mallista. Uskomme, että kauppakeskuksen kaltainen sosiaalinen ympäristö motivoi opiskelijoita, vararehtori **Kimmo Hannonen** kertoo.

Kauppakeskukset ovat nykyisin paljon muutakin kuin shoppailukeitaita. Ne ovat yhteisöllisiä tiloja, kaupunkilaisten olohuoneita, joissa vietetään aikaa, viihdytään ja tehdään töitä. Niinpä Laurea on mitä tervetullein lisä Lohen mielenkiintoiseen kokonaisuuteen.

– Olemme kiitollisia siitä, että pääsimme jo alkuvaiheessa mukaan suunnitteluun. Näin saatoimme varmistua, että tilat palvelevat tarpeitamme parhaalla mahdollisella tavalla, Kimmo Hannonen toteaa.

Kampuksella ei ole perinteisiä luokkahuoneita, vaan paljon suurta avaraa tilaa, jota voidaan siirrettävien seinien avulla muunnella joustavasti eri tarpeisiin. Opiskelijoille on eri kokoisia työskentelypisteitä sekä kirjasto. Kohtaamisia palvelee Kampusparkki.

Yksi erikoisuuksista on simulaatiosairaala, jossa sairaanhoito-opiskelijat voivat harjoitella aidontuntuissa olosuhteissa. Sairaanhoitajien lisäksi Lohjan yksikössä opiskelee tulevia tradenomeja ja sosionomeja.

OPISKELIJAT KEHITTÄMÄSSÄ TOIMINTAA

Laurealla on Uudellamaalla kuusi kampusta, Lohjan lisäksi Hyvinkäällä, Leppävaarassa, Otaniemessä, Porvoossa ja Tikkurilassa. Lohjalla opiskelijoita on reilut 500, joista kampuksessa kerrallaan on noin kolmannes. Suuri osa opiskelusta tapahtuu tänä päivänä monimuoto-opiskeluna esimerkiksi verkossa ja harjoittelupaikoilla. Henkilökuntaa Laurea työllistää Lohjalla noin 30.

Vahvana taustatukijana uusien tilojen etsinnässä on ollut Lohjan kaupunki, joka halusi tukea Laurean toimintaedellytyksiä.

– Laurea haluaa olla mukana kehittämässä Lohjaa ja sen yrityselämää, Kimmo Hannonen toteaa.

– Koulutus meillä on hyvin käytännönläheistä. Heti opintojen alusta lähtien opiskelijat integroidaan erilaisiin yrityscaseihin ja kehittämishankkeisiin, lähteeseen oppimisfilosofiamme ”learning by developing” juuri tästä. Aktiivisuutta yrityspuolelta löytyy jatkuvasti kiitettävästi.

Yhteistyö myös SSO:n ja muiden Lohessa toimivien yritysten kanssa tulee olemaan tiivistä. Opiskelijat

ovat jo olleet mukana muun muassa kauppakeskuksen avajaisten suunnittelussa sekä Laurean asiantuntijat Lohen turvallisuussuunnittelussa.

– Yhteistä tekemistä varmasti löytyy, ja erilaiset kehittämishankkeet ovat yksi osa yhteistoimintaa, Kimmo Hannonen sanoo.

KAIKKI VOITTAVAT

Win-win-win-ajattelu toteutuu Laurean, Lohjan kaupungin ja SSO:n kesken Lohessa monin tavoin. Opiskelijat ja työntekijät muodostavat kauppakeskukseksi suuren asiakasryhmän. He puolestaan hyötyvät siitä, että ovat erittäin lähellä kaupallisia palveluja. Kaupungin keskustan elinvoimalle Lohen merkitys on sängen suuri.

– Kun ajelin aamulla kampukselle, näin kuinka kauppakeskuksen katolle nostettiin Laurean kylttiä. Se tuntui hyvältä. Muistan, että tilojen etsinnän alkuvaiheessa asetimme niille kolme tavoitetta: saavutettavuus, hyvä sijainti ja näkyvyys. Nyt nämä toteutuvat erinomaisesti, Kimmo Hannonen tuumaa.



Paras kiitos Salon Klipsin ammattilaisille on asiakkaan hymy peilissä.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

TÄRKEINTÄ ON TYTYVÄINEN ASIAKAS

Parturi-kampaamo Salon Klipsin nimi on mukavan monimerkityksellinen. Se ei viittaa vain salonkiin, vaan ennen muuta yrityksen perustajan ja omistajan sukunimeen.

Lohjalainen **Maarit Salo** laittoi pystyyn kampaamoalan yrityksensä jo vuonna 1986. Yli 30 vuodessa liiketoiminta on kasvanut hulppeasti. Salon Klipsi toimii Lohjan lisäksi Nummelassa ja Hyvinkäällä sekä eri puolilla pääkaupunkiseutua.

Vuodesta 2005 mukana liiketoiminnassa ja yrittäjänä ollut myös Maarit Salon tytär **Hanna-Riikka Salo**.

- Kun tietoomme tuli mahdollisuus päästä mukaan uuteen Kauppakeskus Loheen, päätimme yhdistää Lohjan Prismen liikkeemme saman katon alle. Nyt pääsemme palvelemaan asiakkaitamme entistä isommissa ja toimivammissa tiloissa. Asiakaspaikkoja on yhteensä 14, ketjun business controller Teresa Aho iloitsee.

Salon Klipsi on nykyisin yksi suurimmista parturi-kampaamoalan yrityksistä Suomessa. Kasvua on vauhdittanut yhteistyö S-ryhmän kanssa.

- Vuodesta 2000 olemme olleet S-ryhmän bonuspartneri. Kaikki liikkeemme ovat helposti saavutettavissa, sillä suurin osa sijaitsee Sokos-tavaratalojen, Emotion-erikoisliikkeiden ja Prismojen yhteydessä.

HYMY PEILISSÄ PARAS KIITOS

Mies, jos haluat ns. amerikkalaisen parranajon höyryävän kuumine pyyhkeineen ja timantin terävine partaveitsineen, on se nyt mahdollista Lohjalla.

- Tämä kovasti toivottu ja tällä hetkellä hyvin trendikäs palvelu vaatii erityisosaamista, jota upealta henkilökunnaltamme löytyy, **Teresa Aho** kertoo.

Salon Klipsin osaamisrepertuaariin kuuluu hiusten leikkausten ja erilaisten kampausten lisäksi hiusten värjäyksiä, pidennyksiä ja rakennekäsittelyjä. Meikki-, ripsi- ja kulmapalvelut ovat entistä suosittumia.

- Kehitämme jatkuvasti toimintaamme seuraamalla alan trendejä ja kouluttamalla henkilökuntaa. Paras kiitos meille on aina se, kun asiakas palvelun jälkeen katsoo peilikuvaansa ja hymy nousee huulille, Aho pohtii.

Salon Klipsi on ylpeä osaavasta ja motivoituneesta henkilökunnastaan.

- Kaikki liikkeissämme työskentelevät 80 ihmistä ovat yrityksen palkkalistoilla eli ns. vuokratuoleja meillä ei ole.

ASIAKASTA KUUNNELLEN

Korkean ammattitaidon, ystävällisen asiakaspalvelun ja edelläkävijyyden ohella kunnia-asia Salon Klipsille on vastuullinen toiminta. Kestävän kehityksen huomioiminen näkyy monina arjen tekoina.

- Käytämme mm. Kevin Murphy -tuotteita, joiden kaikki muovipakkaukset valmistetaan tämän vuoden loppuun mennessä merestä kerätystä kierrätysmuovista. Tuotteissa käytetään hajusteina eteerisiä öljyjä ja raaka-aineissa suositaan luomua sekä luonnosta saatavia uusiutuvia raaka-aineita. Pesupaikoilla käytössä ovat vettä säästävät Eco Heads -suihkupäät, Teresa Aho kertoo.

- Parasta ammattitaitoa on mielestämme se, että asiakas aidosti tuntee tullessa palveluksi, kuulluksi ja ymmärretyksi. Siksi kuuntelemme aina asiakasta tarkasti ja pyrimme kampauksissa, leikkauksissa ja meikkauksissa ottamaan huomioon hänen persoonansa ja luonnolliset värinsä. Toiveissamme on, että lopputulos aina ylittäisi odotukset.





Suomalaisen Kirjakaupan myymäläpäällikkö Päivi Heikkinen iloitsee, että lasten ja nuorten kirjat ovat tänä päivänä kovin kysyttyjä, ja genreen tulee jatkuvasti uutta, hyvää tuotantoa.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

LUKEMINEN ON TAAS MUOTIA

Suomalaisen Kirjakaupan myymäläpäällikkönä Kauppakeskus Lohessa aloittanut **Päivi Heikkinen** on unelma-ammattissaan. Kirjat ja lukeminen kun ovat hänen intohimonsa.

Harrastus siirtyy parhaillaan suvussa eteenpäin, sillä kotona luetaan paljon yhdessä. 10-, 8- ja 6-vuotiaat lapset ovat kaikki kirjojen ystäviä ja jokaisella on omat vahvat suosikkinsa.

– On ilahduttavaa, että lasten ja nuorten kirjat ovat tänä päivänä kovin kysytyjä, ja tähän genreen tulee jatkuvasti uutta, hyvää tuotantoa, Päivi Heikkinen sanoo ja kertoo oman pesueensa suosikkilukemista juuri nyt olevan Soturikissat-sarja.

Skaalaa ja laatua täytyy menestyvästä kirjakaupasta löytyä, sillä kilpailu kuluttajien vapaa-ajasta on kova. Uuden ajan kirjakaupalle tärkeää on myös saavutettavuus, ja apua on siitakin, jos kirjakauppaan on helppo poiketa muun asioinnin yhteydessä.

– Lupaamme tarjota elämyksiä kaikille ja kaikkiin elämänvaiheisiin, Päivi Heikkinen toteaa.

VALIKOIMA LOHJALASEEN MAKUUN

Suomalainen Kirjakauppa on perustettu jo vuonna 1912. Tänä päivänä se on Suomen suurin kirjakauppaketju, jonka omistaa paremmin kirjojen kustantajana tunnettu Otava. Myymäläketjua täydentämään perustettiin vuonna 1999 verkkokirjakauppa Suomalainen.com, jonka valikoimista löytyy yli 100 000 kotimaista ja 10 miljoonaa ulkomaista kirjaa. Kaikkiaan ketju työllistää noin 450 henkilöä.

Kauppakeskus Lohen myymälän valikoimiin kuuluu monipuolisen kirjatarjonnan lisäksi opiskelutarvikkeita mukaan lukien oppikirjat, toimistotarvikkeita, sisustus- ja lahjatuotteita sekä itsensä kehittämiseen liittyviä tuotteita, kuten taitelija- ja askartelutarvikkeita.

– Tietokirjat ja niistä erityisesti elämäkerrat ovat yhä ostetumpia. Vuoden 2018 myydyin tietokirja oli tietysti Tuntematon Räikkönen, mutta eräänä kulkautena meillä suosituimmaksi nousi Sydämellinen sukkakirja, jossa opastetaan värikkäiden kirjoneulesukien kutomiseen. Käsillä tekeminen ja hyvinvointi ovat aiheita, jotka kiinnostavat, Päivi Heikkinen kertoo.

Vaikka Suomalainen on valtakunnallinen ketju, voidaan kirjojen valikoimia räätälöidä paikallisesti myyntihistoriatietoja hyödyntäen.

– Lohjalla ihmisiä kiinnostavat Lohjan historiaan

sekä paikkakunnan nykyhetken liittyvät teokset.

Samoin jos kirjan kirjoittaja on lohjalainen, lisää se heti myyntiä.

ROHKEASTI LUKUVINKKEJÄ KYSYMÄÄN

Päivi Heikkinen on ollut 20 vuotta Suomalaisen Kirjakaupan palveluksessa useissa eri yksiköissä. Hän ja koko Lohen 8-henkinen tiimi alkoivat valmistautua muuttoon jo vuotta aikaisemmin.

Nyt toimitaan uudessa, upeassa ja valoisassa myymälässä, joka on Suomalaisen Kirjakaupan uuden konseptin mukainen.

– Elämyksellinen, iloinen ja asiantunteva – laadukkaita ja ajankohtaisia tuotteita oppimiseen, itsensä kehittämiseen ja vapaa-aikaan, kiteyttää Päivi Heikkinen myymälänsä olemuksen.

Lukuvinkkejä annamme mielellämme, sillä olemme kaikki himolukijoita. Itse luin viimeksi kirjan nimeltä Hiljainen potilas. Se on hyttävän psykologinen jännäri, jota voin suositella kaikille dekkareiden ystäville. Henkilökunnan suositukset ovat näkyvästi esillä myymälässämme.



PP-auto Oy:n myyntipäällikkö Sami Sarjula kertoi asiakkaiden ottaneen uudentyyppisen autokaupan suurella mielenkiinnolla vastaan.

KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

AUTOKAUPPA IHMISTEN KESKELLÄ

Kun SSO:n autokaupan johtaja **Tom Mörck** reilut kuusi vuotta sitten vieraili Frankfurtin automessuilla, hän osui vapaa-ajallaan ostoskeskukseen. Automies seisahtui kannoillaan, kun hän näki ensimmäistä kertaa kauppakeskuksen sisälle rakennetun autokaupan.

Autoesittelyt kauppakeskuksissa ja tavarataloissa olivat toki ennestään tuttuja, mutta tässä oli kysymys oikeasta myymälästä, jossa saattoi paitsi tutustua menopeliin, myös tehdä varsinaiset kaupat.

– Elämyksellinen showroom ja myyjien asiantuntemus tekivät vaikutuksen ja mietin, että voisihan vastaavaa kokeilla meilläkin. Mennä ihmisten keskelle sinne, missä suuret asiakasvirrat liikkuvat, Tom Mörck kertoo.

Sittemmin vastaavia ratkaisuja on nähty Suomessa jo muutamia, mutta harvinaisia ne silti edelleen ovat. Yhteistyökumppaniksi lähti Hyundai Motors Finland, jossa ennakkoluulottomasti innostuttiin ajatuksesta. Kauppakeskus Lohen showroom on Hyundain ensimmäinen Suomessa ja Euroopassakin vasta toinen.

AUTOKAUPAT ALUSTA LOPPUUN

Showroom ei ole suuren suuri, mutta sitäkin näyttävämpi. 100 neliön tilaan mahtuu kerrallaan 2–3 Hyundain automallia. Digitaalisuus on vahvasti läsnä. Screenillä esitellään eri malleja ja niiden ominaisuuksia, ja kaupankäynnin apuna ovat myös iPadit ja isot kosketusnäytöt.

– Autokauppa on edelläkävijä digitalisuuden hyödyntämisessä. Verkko on ollut jo pitkään päämyyntikanavamme, Tom Mörck toteaa.

Digiratkaisujen päätavoite on helpottaa asioimista.

– On tavallista, että asiakas haluaa tuunata oman autonsa; valita värin, materiaalit, varusteet jne. Sovelluksessa, jollainen myös showroomiin tulee, järjestelmä tekee ehdotuksia ja kysymyksiä ostajalle ja laskee kustannuksia hänen puolestaan.

– Toivomme myös, että itse showroom on helposti lähestyttävä paikka, jossa asiakaskontaktien solmiminen on luontevaa.

Tom Mörck korostaa, että kyseessä on ihan oikea autokauppa, jossa on tarkoitus ihan oikeasti myydä autoja. Siksi paikalla on aina ammattitaitoinen myyjä, jonka kanssa voi sopia koeajosta, tehdä tarjouksia ja solmia kaupat loppuun asti.

– Showroom on SSO:n autokaupan lisäpalvelu, jonka avulla haluamme tavoittaa mahdollisimman monia asiakkaita ja tulla entistä lähemmäs heitä. Autoliikkeemme PP-auto Oy ja Lohjan Autokeskus Oy palvelevat edelleen ja edustavat Hyundain lisäksi Ford-, Opel-, Peugeot- ja Toyota-merkkejä sekä tarjoavat vaihtauto-, huolto- ja korjauspalveluita.



KUVA: JESSE KAINULAINEN

MUOTIA JA KESTÄVÄÄ KEHITYSTÄ

Lindex on kansainvälinen muotiyritys, jonka juuret juontavat 1950-luvulle Ruotsiin. Persoonallisen ja mielenkiintoisen siitä tekee selkeä skandinaavinen perimä, joka näkyy vaatteiden designissa. Tunnusomaista niille on hyvä istuvuus ja laatu.

Ketjun liikeideana on tarjota inspiroivaa, hintansa arvoista muotia vastuullisille ja trenditietoisille naisille. Valikoimiin kuuluu naistenvaatteita, naisten alusvaatteita ja lastenvaatteita.

Kun Lindex muutti Kauppakeskus Lohen uuteen, upeaan myymälään, muutti mukana sama tuttu henkilökunta, joka on palvellut asiakkaita Lohjan aiemmassakin myymälässä.

– Meitä on yhteensä kahdeksan ammattilaista tiimissä, joka koostuu monesta pitkän linjan muotimyyjästä ja johon raikasta tuulahdusta tuovat nuoremman polven osaajat, myymäläpäällikkö **Kati Aulu** kertoo.

HENKILÖKUNTA APUNA

– Muotimme tarkoituksena on inspiroida naisia. Meiltä asiakkaat löytävät vaatteita kaikkiin arjen ja juhlan tilanteisiin. Autamme löytämään kestäviä ja laadukkaita vaatteita, joista asiakas todella pitää ja joita hän haluaa käyttää vuodesta toiseen, Aulu jatkaa.

Lindexillä ostosten teko on helppoa ja hauskaa. Henkilökunnalta voi aina kysyä vinkkejä, neuvoja ja ohjeita erilaisiin pukeutumistilanteisiin. Erityisenä palveluna uudessa myymälässä jatkaa Personal Shopper-pukeutumisneuvonta. Siihen voi varata yksityisen ajan Lindexin nettisivujen kautta. Palvelu on maksuton eikä velvoita ostoksiin.

– Olisi ihanaa, jos yhä useammat löytäisivät pukeutumisneuvontamme ja innostuisivat kokeilemaan sitä, Kati Aulu sanoo.

KESTÄVÄN KEHITYKSEN PUOLESTA

Jo tällä hetkellä yli puolet Lindexin valikoimasta on valmistettu kestävästä kehitystä tukevista materiaaleista, kuten sertifioidusta luomupuuvillasta, muuntokuiduista tai kierrätysmateriaalista. Valikoimassa on mm. tuotteita, jotka on valmistettu kierrätysmuovipulloista.

Tavoitteena on nostaa luku 100 prosenttiin vuoteen 2025 mennessä.

– Vahva osaamisemme muodin ja kestävästä kehityksen saralla ovat vahvuuksia, joita asiakkaamme arvostavat suuresti, Kati Aulu tietää.

Yrityksenä Lindex on sitoutunut YK:n kestävästä kehityksen tavoitteisiin. Se on myös julkaissut oman kunnianhimoisen kestävyyslupauksensa. Lupaus on jaettu kolmeen osa-alueeseen, joita ovat naisten voimaannuttaminen, maapallon kunnioittaminen ja ihmisoikeuksien turvaaminen.

Yrityksen tavoitteena on, että vuoteen 2021 mennessä kaikki Lindexin liikekumppanit ovat sitoutuneet edistämään sukupuolten välistä tasa-arvoa. Vuoteen 2023 mennessä tavoitteena on, että yrityksen kaikki oma toiminta on ilmastoneutraalia. Vuoteen 2025 mennessä pyritään siihen, että 80 % toimitusketjuista on täysin avoimia, ja valmistajat ovat sitoutuneet parantamaan työolosuhteita tuotantolaitoksissaan. Lisätietoja kestävyyslupauksesta ja sen tavoitteista voit lukea Lindexin yrityssivuilta.

– Me täällä myymälässä työskentelevät olemme erittäin ylpeitä Lindexin tavoitteista ja edistysaskeleista. Haluamme, että vaatteitamme ostavat ja käyttävät asiakkaat voivat nauttia kestävästä elämäntyylistä nyt ja tulevaisuudessa, Kati Aulu toteaa

LINDEX



KUVA: MIKKO PÄÄKKÖNEN

YHTEISÖLLINEN, DIGITAALINEN JA VASTUULLINEN

– Kauppakeskus Lohen tilojen vuokraus yrittäjille on sujunut erinomaisesti. Vielä muutama liiketila odottaa tulijoitaan, mutta joulukauppaan mennessä lähes kaikki kauppapaikat ovat käytössä. Vuoden vaihteessa aloittaa toimintansa vielä Fitness 24 Seven -kuntokeskus, SSO:n liikepaikkapääällikkö **Mika Tolppola** kertoo.

– Lohi on todellinen estradi. Missään muualla ei ole tarjolla yhtä laajaa kattausta SSO:n palveluita saman katon alla. Olemme saaneet mukaan myös erinomaisen joukon yhteistyökumppaneita. Kokonaisuutena on monipuolinen, mielenkiintoinen ja veto-voimainen. Uskon, että Lohella on kaikki edellytykset kehittyä lohjalaisten ykkösostospaikaksi ja yhteisölliseksi olohuoneeksi, hän jatkaa.

Tolppola lupaa, että uudessa kauppakeskuksessa testataan ennakkoluulottomasti ns. living lab -menetelmä eli niin asiakkaat kuin yhteistyökumppanit otetaan vahvasti mukaan kehittämään toimintaa.

Hyvä kauppiasyhteistyömalli, joka näkyy esimerkiksi tapahtumien toteuttamisessa, markkinoinnissa ja tiedon kulussa, on tärkeä osa yhteisöllisyyttä ja toiminnan jatkuvaa uudistamista. Tuoreita ja raikkaita ideoita yhteisen kohtaamispaikan rakentamiseen saadaan myös ammattikorkeakoulu Laurean opiskelijoilta.

– Toivomme, että Lohi voisi olla samaan aikaan eräänlainen kokeilualusta, jossa voidaan ketterästi testata erilaisia toimintamalleja ja bisnestä sekä skaalata onnistumisia nopeasti. Tavoitteenamme on tietysti, että jokainen Lohessa toimiva yhteistyökumppani onnistuu omassa liiketoiminnassaan. Silloin myös koko kauppakeskus menestyy, Mika Tolppola toteaa.

ASIAKASKOKEMUS MAHDOLLISIMMAN HYVÄKSI

Kauppiasyhteistyössä, osallisuuden kokemuksella, tiedon kululla ja sisäisellä viestinnällä on ratkaisevan tärkeä merkitys. Oma Datahallinta-järjestelmä on tähän keskeinen väline yhteisiä tapaamisia unohtamatta.

– Datahallinta antaa mahdollisuudet jatkuvaan

kommunikointiin, sisältää kaikki tärkeät yhdessä sovitut ohjeet, toimintamallit, raportoinnin ja pelisäännöt sekä tarjoaa ajantasaista tietoa siitä, mitä koko kauppakeskuksessa tapahtuu ja miten sillä taloudellisesti menee, Mika Tolppola selvittää.

Kauppakeskuksen monet digitaaliset mainostaulut ovat vuokralaisille mahdollisuus lisätä omaa näkyvyytään. Tämän lisäksi niissä kerrotaan kauppakeskuksen ja SSO:n vastuulliseen toimintaan liittyviä viestejä.

- Mainostaulut ovat yksi osa asiakkaille näkyviä digitaalisia palveluja, joilla pyrimme sekä helpottamaan asiointia että tuottamaan elämyksiä. S-marketin itsepalvelukassat ovat nekin esimerkki digitaalisesta palvelusta, jollaista yhä useammat asiakkaat tänä päivänä haluavat.

Mika Tolppola kertoo, että tärkeä osa digitaalisuuden hyödyntämistä on kävijäseuranta. Se ei asiakkaille suoranaisesti näy, mutta sen tulokset hyödyttävät kauppakeskuksen toiminnan kehittämistä monin tavoin.

- Kävijäseuranta perustuu tekoälyyn ja kasvojen tunnistamisteknologiaan. Asiakkaita ei voida tunnistaa yksilöinä, mutta tekniikan avulla saadaan selville sukupuoli- ja ikäjakautumia, kävijämääriä sekä onko kyseessä uusi vai jo aiemmin palveluita käyttänyt asiakas. Samoin nähdään, minkälaiset markkinointilementit kiinnostavat eli kuinka pitkäksi aikaa niiden eteen pysähdytään ja kuinka pitkään aikaa ylipäätään eri puolilla kauppakeskusta vietetään. Näitä tietoja hyödynnetään ns. palvelumuotoilussa, jonka päämääränä on asiakaskokemuksen parantaminen.

YMPÄRISTÖNÄKÖKOHDAT VAHVASTI MUKANA

Green Leed on kansainvälinen, yli 160 maassa käytössä oleva ympäristösertifikaatti. Se myönnetään kohteille, joiden suunnittelussa ja rakentamisessa on kiitettävästi otettu huomioon sekä energiatehokkuus että ympäristöystävällisyys. Siinä on määritelty standardit muun muassa rakennusmateriaaleille, kierrättämiselle, talotekniikalle ja energiankulutukselle.

- Olemme ylpeitä siitä, että meille on myönnetty tämä sertifikaatti. Olemme tehneet parhaamme ollaksemme sen arvoisia, mistä esimerkkeinä mainittakoon vaikkapa vihreän tuulisähkön ja aurinkopaneelien hyödyntäminen sekä muovin käytön vähentäminen. Jätteiden kierrätyksessä hyötykäyttöasteemme on 99,6 prosenttia. Asiakkaitamme varten 185 auton parkkihallissa on sähköautonlatauspistokkeet, Tolppola luettelee esimerkkejä.



TEHDÄÄN LOHESTA YHDESSÄ MUKAVA PAIKKA TAVATA

Sukelsin mukaan kauppakeskus Loheen ja aloitin työt kauppakeskuskoordinaattorina. Tehtäväni on parantaa kauppakeskuksen palveluja asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden eli kaikkien kauppa-keskuksen toimijoiden yhteistyön tuloksena.

Jos sinulla on ideoita, ehdotuksia tai ajatuksia mahdollisesta yhteistyöstä niin nykaise hihasta. Tehtäväkuvaan kuuluu monenmoista markkinoinnin, tapahtumien ja lohjalaisten yhteistyön saralla, joten en aina ole näkössä, mutta silloin kun olen - tule moikkaamaan. Ja aina voit laittaa viestiä osoitteeseen info@kauppakeskuslohi.fi

Salla Aho
kauppakeskuskoordinaattori

ME PALVELEMME LOHESSA

	
	 *
 *	
	
 *	
	 *
	
	
	* Avataan loppuvuoden 2019 ja tammikuun 2020 aikana.

SUURLOHJANKATU 9-13, 08100 LOHJA

WWW.KAUPPAKESKUSLOHI.FI

puh. 044 3205 900 | info@kauppakeskuslohi.fi

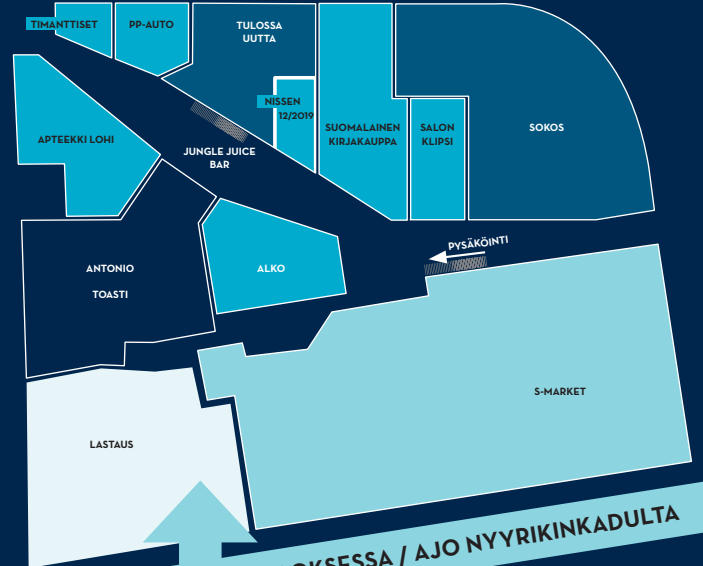
Tekstit Päivi ja Kimmo Salo | Viestintäsalot Oy

Taitto Mika Näreharju | Suur-Seudun Osuuskauppa SSO

Kuvat Mikko Pääkkönen ja Jesse Kainulainen

Kirjapaino Hokkipaino Oy

1. KERROS



PYSÄKÖINTI POHJAKERROKSESSA / AJO NYIRIKINKADULTA

2. KERROS

