



APUS

a pop up society

Hva

VERDENS FØRSTE POP UP KJØPESENTER! EN TURISTATRAKSJON!

A pop up society er et annerledes kjøpesenter. Butikkene her er her kun tre-fire måneder av gangen. De popper opp....og ned.

Hvem

Gründere fra hele Norge kan sende inn søknad om å få ha butikk i Apus i tre-fire måneder. Daglig leder vurderer søknader og koordinerer utleie av lokaler. Søknader med fokus på bærekraft, teknologi og miljø vil bli prioritert. I tillegg så vil opp til 3 lokaler være forbeholdt servering. Det er til enhver tid opp til 20 butikker i Apus og utskiftingen skjer ukentlig, så det er jevnlig åpningsfester/vernissager. Hadde dette stedet finnes for 20 år siden ville det vært her Moods of Norway og Blafre hadde startet sine karriere. Det er hit influencerne kommer for å ta en titt inn i fremtiden.

Hvorfor

«Isabelle» fra Sandnes har designet og produsert en kolleksjon med sol- og strand artikler. Hun er helt i oppstartsfasen og har hverken økonomi eller behov for et butikklokale hele året.....ennå.

Det hun trenger er et peak season lokale, et butikklokale hun kan leie i mai, juni, juli og august. Da Norge vil kjøpe sol- og strand produkter. Derfor sender hun inn en søknad til Apus.

Samtidig som hun får solgt produktene sine og opparbeidet seg nødvendig kapital kan hun invitere innkjøpere og investorer til å komme å se hennes produkter. Disse har gjerne hovedkontor i hovedstaden og derfor vil det være en fordel for Isabelle og andre gründere å få «stille ut» varene sine på APUS. Også er det en ære, ett kvalitetsstempel, du har kommet gjennom nåløyet og fått plass på Apus!



Tobias i tårnet

Fra tårnet kan Tobias skue utallig forventningsfulle grüdere som håper på å få den store muligheten:

Fire måneder på Apus, Norges nye showroom, stedet der det hele tar av, der du blir oppdaget, der du får vist deg frem. Turistattraksjonen! Verdens første pop-up kjøpesenter.

Om noen år forteller han videre til byens innbyggere om drømmer som har blitt til virkelighet og arbeidsplasser som har blitt skapt. Om varer som selges i inn og utland med «norsk stempel». Om et sted som er bærekraftig fordi det støtter utvikling av norske produkter og merkevarer..... Og når ti år har gått, kan han fortelle 600 slike historier.

Prosjektbeskrivelse

Apus vil til enhver tid ha 20-25 leietaker. 25 blodtørstige gründere som ikke ønsker noe annet enn gode besøkstall. De vil frem i lyset. Dette gjør at markedsføringen av Apus går av seg selv. Vi applauderer åpningsfester!

Hvert år er det til sammen 60 nyoppstartede bedriftene som får leie plass på Apus. Leien er lav men dekker driften av senteret.

Vi vil ikke ha flere kjedebutikker! Ingen flere Waynes coffe! Vi vil ha mangfold. Unike produkter og tjenester. Vi hyller nye ideer og innovasjon, og vi støtter opp dette ved å gi de plass på Norges beste arena for nyskaping - Apus

