

FREE

# THE ROOT MAGAZINE

A PUBLICATION BY UW-PARKSIDE STUDENTS

WINTER 2022

## IN THIS EDITION

COSMIC CORNER  
LAKEVIEW PHARMACY  
MARKET ON MAIN  
TAEJAVU'S ON MAIN  
TANGLES SALON

IN ENGLISH  
AND SPANISH

UNIVERSITY OF  
WISCONSIN **PARKSIDE**

## **ART 371 DIGITAL PHOTOGRAPHY**

Avianna Davis  
Heidi Borchardt  
Katie Bydalek  
Raven Bauer  
Vikki Kexel

## **COMM 255 WRITING FOR MULTIMEDIA**

Adam Joncas  
Alix Fogarty  
Brandon Wilson  
Cameron Zigas  
Carl Sechrist  
Emma Foley  
Isaiah Hunter  
Jada Sunderman  
Jay Carroll  
Megan Vittone  
Olivia Springsteen

## **SPAN 335 LATIN AMERICAN LITERATURE & CULTURE SINCE 1700**

Alexis Schwartz  
Alisson Anguiano  
Cora Libeck  
Dana Gloria  
Danny Bautista  
Desiree Stills  
Gabryela Marquez  
Hannah White  
Hunter Becker  
Jacqueline Cruz  
Jess Pedersen  
Leslie Tafoya  
Lizbeth Alanis  
Luzelena Avila  
Marianne Cuevas  
Marissa Piccolo  
Natalie Ocampo  
Phillip Amundson  
Samantha Venegas  
Storm Allen  
Yarelle Ocampo

## **ART 487 DESIGN PORTFOLIO**

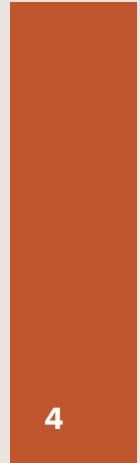
Brent Wiedemann



# THE ROOT MAGAZINE

A PUBLICATION BY UW-PARKSIDE STUDENTS

# COSMIC CORNER



335 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
COSMICCORNER.COM



# A STORY OF RESILIENCY: GIFT SHOP FLOURISHES AMID PANDEMIC

As many small businesses have struggled to stay afloat during the coronavirus pandemic, Cosmic Corner is one local business that has been able to thrive and meet customers where they are: safe at home.

The gift and accessory shop, located at 335 Main St. in downtown Racine, has proven its resilience despite challenging business conditions amid the pandemic. Between financial stressors and losing clientele, many businesses have been hard hit by the pandemic and haven't been able to reach goals set for last year, studies have found.

Although businesses of all sizes have faced trials, particularly small businesses, COVID-19 was not going to stop Cosmic Corner from reaching its customers, Mitrovic said.

"It was very worrisome to think about how long we were going to be closed, and if we were going to be able to reopen," said Jelena Mitrovic, store manager of Cosmic Corner.

Though Mitrovic and other Cosmic Corner staff were worried about reopening, they knew they needed to make decisions in order to safely reopen. Staff spent two weeks creating different ordering options to not only meet customers' needs, but to keep Cosmic Corner's doors open.

"I think the pandemic has brought awareness to small businesses, which has really helped us out," said Mitrovic. Increased awareness about shopping at local, small businesses has helped Cosmic Corner gain and retain clientele during these difficult times. "It was a simple transition," said Mitrovic. "We have a very understanding clientele."

During the first few weeks of quarantine, Mitrovic needed to rethink her game by planning for the remainder of 2020 and since has implemented

new ways of doing business in 2021.

"It started out with curbside pick-up. Now we have a full-blown website that you can order and ship off of... In a way, it (the pandemic) has opened new doors for new marketing," said Mitrovic.

Whether shopping in store or online, Cosmic Corner offers a variety of clothing and accessory items for men, women and children. The store carries bell bottom jeans, corduroy pants, 80's band shirts and much more. In addition to apparel items, the store also carries bags and purses, essential oils and incense. These products showcase the individuality of the business and help Cosmic Corner to stand out in the downtown business climate.

Cosmic Corner's gift items and new website are not the most unique thing about the store: the motto, "treat customers like friends" translates into every customer interaction. "We make our customers feel like friends," said Mitrovic. "Taking the time to talk to them creates a whole different vibe, and that's what sets us apart."

In addition to friendly service, Cosmic Corner staff also makes it a point to be involved in the local Racine community. As a sponsor of Party on the Pavement and First Fridays events held in downtown Racine, Cosmic Corner is able to help community members to gather in the downtown business park and enjoy the City of Racine.

Additionally, Cosmic Corner is a sponsor of The Dan Jam, a benefit event for Racine native Daniel Conner, who died tragically in a motor vehicle accident in 2008. Conner was active in various organizations, committees and clubs in the local community.

"The family event happens every year and we wouldn't miss being a part of that," said Mitrovic. The owners of Cosmic Corner also make it a point to

donate to charities recommended by their customers and give back to the community as much as they can.

Until business operations go back to normal, customers can continue to place orders by phone for curbside pick-up, or they can opt for a contactless option and have their unique products shipped to their homes. In the meantime, Cosmic Corner welcomes in-store shopping with limited capacity and face masks required.

"We want people to know that we have something for everybody here," Mitrovic assured. "We will take care of you, and we love showing you what we've got."

# LAKEVIEW PHARMACY DISPENSES QUALITY CARE TO COMBAT PANDEMIC

BY OLIVIA SPRINGSTEEN WITH ALIX FOGARTY, MEGAN VITTONI, AND EMMA FOLEY

Many small businesses have had to make changes to keep their staff and customers safe during the coronavirus pandemic and more than ever, pharmacies are leading the way when it comes to quality service. One example is Lakeview Pharmacy in downtown Racine.

Located at 516 Monument Square, Lakeview Pharmacy specializes in pharmaceutical and holistic medications. It is one of the last independent pharmacies locally to remain in business after 40 years of serving the greater Racine community.

Megan Haapanen, manager of Lakeview Pharmacy, believes the pharmacy's commitment to friendly and personalized service makes it unique. She emphasized that patients are not treated as another number when they walk through the doors of Lakeview.

"They (patients) are somebody that need help, and we are here to do whatever we can to help them improve their health," she said. "Most of the patients that come here, we know them by name."

This level of service is even more critical as many independent pharmacies struggle to stay afloat amid the pandemic. It has been well documented that the coronavirus pandemic has negatively impacted small businesses, and pharmacies have been particularly hard hit. A recent survey of more than 10,000 small businesses, by the Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), found that at least 43% were temporarily closed during the pandemic.

---

Since interviews were conducted last spring for *The Root* magazine, Megan Haapanen has become the owner of Lakeview Pharmacy. She purchased the business in September from Pharmacist Pete Ciaramita, who founded the pharmacy with his late wife, Lynne in 1974.

Many of the nation's small, independent pharmacies have shut their doors within the last year, as the pandemic exacerbated long-term financial pressures, research shows. According to the Drug Channels Institute (as cited by *Fortune* magazine), after five years of declines, the number of urban and rural independent pharmacies fell below 20,000 for the first time in 2020.

Unlike many independent pharmacies that have become casualties of the pandemic, Lakeview Pharmacy has been able to keep its doors open, although at limited capacity. Still, like many independent pharmacies, Lakeview has been hit by financial complications due to added costs dealt by the pandemic. The pharmacy has had to make changes to support the Centers for Disease Control's (CDC) guidelines for COVID-19.

Many pharmacies now must safely deliver traditional services to their customers, while providing new services created by the pandemic, such as testing and vaccinations. Lakeview is now administering the COVID-19 vaccine to anyone 16 years and older.

Lakeview Pharmacy is owned and operated by Pharmacist Pete Ciaramita, who has more than 40 years of experience in the pharmaceutical industry.\* In addition to Ciaramita, the pharmacy team is comprised of five pharmacists, who work to ensure that patients receive the best possible care.

As team lead, Haapanen is integral to the pharmacy's operations and often juggles multiple roles, including hiring new staff; working on development and communication; social media marketing; and handling finances. Haapanen has been a part of the team since 2009 and started as a staff pharmacist. She has been pharmacy manager for more than five years and has continually taken courses to stay up to date on her education. When

asked, how has COVID-19 impacted her work? Haapanen responded, "How has COVID-19 not impacted my work?"

Haapanen elaborated on how she has had to maintain the health and safety of her staff as well as the public by keeping up with ever-changing CDC guidelines. For example, Lakeview offers curbside pickup for prescriptions and has waived fees for deliveries to homes, assisted living facilities and healthcare facilities. That way customers have multiple ways of accessing the medications they need, Haapanen said. In addition, she ensured that Lakeview staff members "were wearing masks before the mandate."

Lakeview began administering the COVID-19 vaccine to select demographics in late January, starting with people 65 and older, expanding to essential workers and recently opening vaccines to anyone 16 and older. The process to schedule a vaccine starts by signing up for an appointment slot for both doses (two in total) on Lakeview's website, ending with a fully vaccinated patient walking out of the pharmacy three weeks later. Patients without access to the Internet, can either call the pharmacy to schedule an appointment or schedule one in person at the store.

For Haapanen and her team, offering the Pfizer vaccine was "a whole new learning curve," but well worth it for the safety and well-being of the community.

It is this commitment to excellence, along with boutique-like offerings, such as personalized on-site compounding of medications, delivery services and specialty over-the-counter products, that Haapanen believes will enable Lakeview Pharmacy to weather the pandemic and continue to contribute to the health and vitality of downtown Racine and the local economy.

516 MONUMENT SQUARE | RACINE, WI 53403  
LAKEVIEWPHARMACY.COM



# LAKEVIEW PHARMACY

# MARKET ON MAIN

433 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
FACEBOOK.COM/MARKETONMAIN433MAINSTREET





# MARKET ON MAIN MEETS NEED FOR HEALTHY FOOD

BY MOHAMED MOHAMUD WITH CAMERON ZIGAS, ADAM JONCAS, AND CARL SECHRIST

For Tywon Davidson, having his convenience store in downtown Racine is a game changer. The store is what the community needs in a part of the city known as a “food desert.”

“There’s nowhere in this area, probably within a two to three-mile square radius for people to get the staple items like your bread, milk, and things of that nature,” said Davidson, 43, co-owner of Market on Main located at 433 Main St.

The USDA defines a food desert as a neighborhood that lacks healthy food options due to limited access to supermarkets, supercenters, grocery stores and other healthy food sources. Such businesses are scarce in the downtown area and surrounding neighborhoods. Davidson recognized a need and capitalized on the opportunity to open a convenience store in downtown Racine. Market on Main offers everyday items such as snack foods; soft drinks; fresh deli sandwiches; cleaning supplies; and much more.

“I was walking my dog and I saw the place that I have currently up for rent, so I called the owner of the building.... The owner of the building was very excited about the business I wanted to open, so he kind of pushed me, because there was another interested group that wanted to get the place,” Davidson said. “The owner called me and said, ‘hey, I have another group that wants to get the place, but I would like you to have it because I liked your idea better.’”

Opening Market on Main fulfills a dream of owning a business that Davidson has had since childhood. However, life would take him down a different path. After graduating from Washington Park High School in Racine in 1996, Davidson earned two associate’s degrees – one from Waldorf College in Forest City, Iowa, and the other from the now-defunct ICT Technical College in Greenfield, Wisconsin.

After college, Davidson worked for several companies, landing a job, in 2012, with Apple Care, the tech support

division of Apple. He eventually was hired as an IT consultant for Harley Davidson Inc., through Infosys, a global IT consulting firm that provides information technology and digital services to major corporations.

However, Davidson was reassigned to a different project in January after seven years with Harley Davidson, as the Milwaukee-based motorcycle manufacturer was forced to temporarily reduce its workforce due to declining business as a result of the coronavirus pandemic. He remains an employee of Infosys, but has not been assigned to another project.

“I’m currently with them, but kind of like laid off, if that’s what you want to call it,” Davidson said.

While sidelined from work, Davidson decided to launch his dream of owning a business. After three years of planning, he opened Market on Main in October of 2020 with his life-long friend, Darius Nunn, a local barber, who also is the store’s co-owner. “Me and my business partner always talked about starting a business of our own and I know I always wanted to own a business and he did as well ...,” Davidson said.

In the early phases of opening their convenience store, Davidson and Nunn encountered structural issues in the basement of the building that now houses their store. Due to COVID-19, the business partners had a hard time finding a contractor who was willing and available to fix the structural problems. As a result, renovation of the building was pushed back six months, which delayed the store’s opening.

“I would say COVID-19 is probably half of the reason why we are not doing as well as we could. It is not bad, but it most definitely can get better,” said Davidson.

To overcome financial challenges due to less customer traffic in the downtown amid COVID-19, Davidson and Nunn have redoubled their efforts to promote their business on social media sites like Facebook, Instagram and Snapchat

and now are partnering with DoorDash to gain more customers and hopes to join Grubhub soon. Both DoorDash and Grubhub are among leading, U.S. food-ordering and delivery platforms.

Despite the challenges of business ownership, particularly in a pandemic, Davidson said the feeling of being his own boss and making his own schedule is something he is grateful for, while also acknowledging all the responsibilities that come with such a role.

“The pros, I would say, is just the feeling of having my own business, setting my own hours, and being my own boss,” said Davidson. “The cons are if I am not bringing in enough money to survive, then I have to find something else.”

Davidson already has his eye toward the future. In the next 10 years, he hopes to grow his business by expanding store hours, possibly being open 24/7, and securing liquor licenses for his store. “In the next 10 years, I would like to see my business being open 10-to-12 hours a day, if not 24 hours, having my liquor licenses, and turning the back stockroom into a kitchen, so I can serve some hot food,” he said.

Davidson had the following advice for anyone thinking of starting his or her own business: “Just do it and do not think twice about it. If you got your plan, follow your plan, and if you do not have a plan, make a plan because the longer you wait, the longer before you do it.”

Thankfully for residents in the downtown area, Davison didn’t wait to start his own business, pushing forward with his plans even in a pandemic. He exemplifies what it takes to find the courage to help the community by establishing a convenience store in a part of the city where it’s badly needed.

“It’s gratifying,” Davidson said. “A lot of people, they come in and thank me because they don’t have to drive or catch the bus to go across town to Pick ‘n Save to grab the things they need.”

# RACINE NATIVE BRINGS SOUL FOOD TO THE DOWNTOWN AREA

BY JADA SUNDERMAN WITH JAY CARROLL, BRANDON WILSON, AND ISAIAH HUNTER

What began as a side hustle providing comfort soul food to family and friends, has given birth to a new sultry, Creole-style seafood restaurant in downtown Racine known as TaejaVu's on Main.

Located at 240 Main St., the restaurant is owned and operated by Tasia White, a former educator, who was born and raised in Racine. After a successful career as a teacher and principal with the Racine Unified School District, White, 36, now is following her passion for cooking, which has taken her back to her Southern roots. Nevertheless, as the coronavirus pandemic evolved across Wisconsin in the spring of 2020, it became an eye-opener for White, who began to seek a greater purpose.

"I realized how precious each moment is, and the purpose we live with is what matters more than anything," said White, a former teacher at Gilmore Middle School and Case High School and a former principal at 21st Century Preparatory School.

As the world shut down and people began to quarantine in Wisconsin to slow the spread of Covid-19, White sheltered at home with her family and began using her spare time to cook remotely. Family and friends, who grew tired of fast food, expressed the desire for food made with love and effort. White realized this was her time to shine.

Within weeks, her side business was doing so well that White started questioning "why she was sleeping on her God-given gift." "One day I was listening to a Sarah Jakes Roberts' sermon, and within those few minutes, I realized that I was made for much more and God had just confirmed it," White said.

From that moment of clarity, White took the leap of faith. She began to look for spaces to buy to make her dream of owning a restaurant a reality. As chance would have it, the first location she came across on Main Street would be the ideal spot for her restaurant. White didn't waste any time and got straight to work.

TaejaVu's opened in October of 2020, and drew a loyal following shortly thereafter. White fulfills a unique niche in Racine and has been able to differentiate herself from other restaurants in the downtown by offering Cajun and Creole-style cuisine.

Nevertheless, White's first choice wasn't to become a cook/restaurant owner, instead it was to become a teacher. White saw teaching as a career path as early as first grade when she encountered her first African-American woman teacher. She said she felt blessed to have such a strong and empowered black woman educator at such a young age.

Following her first passion for teaching, White received her bachelor's degree from the University of Wisconsin-

Parkside and a master's degree from Alverno University. Shortly after graduating, she became a teacher, advancing to principal six years later. However, throughout her teaching career, White said she still felt a very strong connection to cooking. That's because cooking was a major part of White's childhood experience. "As a young girl, I would watch my mother and grandmothers cook with love and passion and I feel as though a seed had been planted in me from seeing this process," she said.

As a teen, White frequently watched cooking videos, such as Rachel Ray's "30-Minute Meals," and from that point on, it became clear that cooking would always be her passion. Before opening her restaurant, White became an Instagram sensation after she started posting her meals on the social media platform with the hashtag, #cookingwithtaejavu.

As more people came across her posts, the more they would ask White to cater for them. She then came up with the concept to create a meal prep for those who had specific fitness goals they wanted to achieve, making this what she calls her "dream side hustle."

Although she is new to the restaurant business, White already has her eye toward bigger things and envisions expanding TaejaVu's to other locations outside of Racine, including other parts of the country and eventually the world. She also hopes to someday collaborate with other chefs and participate in food festivals in Wisconsin and nationwide.

"I'm hoping to someday get out there," White says. "Racine is a small place and the world is such a massive place and I feel as though it (the world) has so much more to offer." Still, White acknowledges that TaejaVu's on Main will always be her number one passion.

240 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
TAEJAVUSONMAIN.COM



# TAEJAVU'S

# TANGLES SALON

304 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
TANGLESSALONSTUDIO.COM



# TANGLES SALON STUDIO: IN THE BUSINESS OF BEAUTY

BY EMMA FOLEY WITH OLIVIA SPRINGSTEEN, MEGAN VITTONI, AND ALIX FOGARTY

Janna Coca, owner and stylist at Tangles Salon Studio in Downtown Racine, is “in the business of making people beautiful.” Although that mission has become harder to fulfill in a pandemic, Tangles is thriving thanks to Coca’s resilience.

Located at 304 Main St., in the heart of downtown Racine, Tangles is a full-service hair salon that provides services, including haircuts, styling, hair restoration, skin care, and eyelash extensions.

“Almost nothing has changed (since the pandemic),” says Coca. “We still do all of our services; just wear our masks.” Safety is of the utmost importance for Coca and she emphasizes that her main concern “is making sure that our clients do feel safe.” For example, Coca and her employees wear masks, practice social distancing and sanitize styling stations after each use. “We do everything possible to make sure that everyone will be safe and everything is sanitized in the salon at all times,” she said.

Coca opened Tangles in 2010 and just recently celebrated 11 years in business. Before opening her salon, she worked at several other local salons and has been in the business of “doing hair” for 25 years.

Coca still enjoys coming to work every day, despite many financial struggles in what has been a tough economy for hair salons. That’s because she loves her staff and clients. When you are a customer at Tangles, Coca says she wants you to leave her cozy salon feeling “the best that you’ve felt in a while.”

Tangles serves a diverse clientele and has services available for men, women, and children. Roughly 80% of Coca’s clients have returned after the pandemic, and Coca expects more to come once everything is back to normal.

Clients are important to Coca and at Tangles, she says, “we pamper our clients.” It’s important to Coca that she maintains “a unique relationship” with her clients. In fact, most of her clients have been patronizing the salon for 20 years.

Heidi Peltz has been coming to the salon since 2018. She patronizes Tangles for services such as highlights and haircuts, and brings along her two daughters along for haircuts, as well. But mostly, it’s the personalized service that keeps Peltz coming back.

“I come here because of the personal connection and the fact that they listen to your wants and needs,” Peltz said. “It also is a cozy salon that makes you feel at home.”

The salon was closed for six weeks last March and April due to the state-mandated shutdown. However, Coca did not let that stop her from opening an online retail store, selling products that the salon offers and delivering them to her clients’ doors. Last May, Tangles enjoyed its highest month of sales in years despite a struggling economy, as clients began routinely setting up appointments, once the salon was able to reopen.

With many of her plans for Tangles postponed due to the pandemic, Coca is looking forward to getting involved in the community and for her salon and staff to “get back to being ourselves and doing fun things.”

“In the future, as soon as we’re allowed to, we will be definitely having more gatherings,” she said, excitedly. In the meantime, Coca remains committed to her mission of helping people embrace their beauty, which she believes is even more important in a pandemic.

“We want them to forget about the pandemic and everything else bad going on in the world while they’re in our salon.”

## **KRISTEN BARTEL**

### **Associate Professor of Art**

Kristen Bartel has been teaching print media and photography at University of Wisconsin-Parkside for 6 years. Her artistic practice is rooted in mechanical reproduction and environment. She is a resident of Racine, WI and founded The Root Magazine in Fall 2019. She hopes the project will continue to grow and serve her students and the community of Racine.

## **TANNETTE ELIE**

### **Lecturer of Communication**

Tannette Elie is a writer, storyteller, and journalist with nearly 25 years of daily newspaper experience. She also is the newly appointed Project Manager for The Root Magazine. Tannette brings a unique perspective as a former reporter and business columnist for the Milwaukee Journal Sentinel, where she extensively covered business and urban affairs. She currently serves as Vice President of Print Media for the Wisconsin Black Media Association. She received her B.A. in journalism from Bradley University and her M.S. in communication from Purdue University.

## **SARAH PIÑA, PH.D.**

### **Assistant Professor in the Department of Literatures and Languages and Director of the Spanish Program**

Sarah Piña is Assistant Professor in the Department of Literatures and Languages and Director of the Spanish Program at UW-Parkside. A translator, editor, and writer for various notable publications for over twenty years, she currently teaches a wide variety of courses in both English and Spanish centered on Latinx literature and culture, as well as all levels of Spanish Language at the University of Wisconsin–Parkside.

## **CAREY WATTERS**

### **Associate Professor of Graphic Design**

Carey Watters received her MFA from UW-Madison and her BFA from UW-Milwaukee. As a design professional, she has focused on environmental design for an architecture/interior design firm. Her book and collage work weave concepts of feminism, historic map making, and religious and pagan symbolism. Her work is a direct result of residencies and travel in Italy and her research of Byzantine architecture, design, and religious reliquaries.

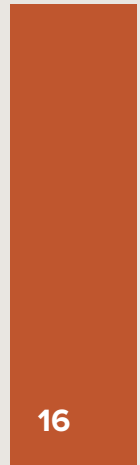


## CONNECT WITH US

To learn more about community-based learning, internships, and other partnership opportunities with UW-Parkside, contact the Alan E. Guskin Center for Community & Business Engagement:

262-595-2635 | [cbe@uwp.edu](mailto:cbe@uwp.edu) | [uwp.edu/cbe](http://uwp.edu/cbe)

# COSMIC CORNER



335 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
COSMICCORNER.COM





# TIENDA DE REGALOS FLORECE EN MEDIO DE LA PANDEMIA

TRADUCIDO POR GABRYELA MARQUEZ, YARELIE OCAMPO, NATALIE OCAMPO, Y JESS PEDERSEN

Como muchas pequeñas empresas han luchado para mantenerse a flote durante la pandemia de coronavirus, Cosmic Corner es un empresa local que ha sido capaz de prosperar y encuentran clientes donde están: seguros en casa.

La tienda de regalos y accesorios, situada en 335 Main St. en el centro de Racine, ha demostrada su resiliencia a pesar de las condiciones difíciles de empresas en medio de la pandemia. Entre los factores de estrés financiero y la pérdida de clientela, muchas empresas se han visto gravemente afectadas por la pandemia y no han podido alcanzar las metas establecidas para el año pasado, según los estudios.

Aunque empresas de todos los tamaños se han enfrentado pruebas, particularmente empresas pequeñas, COVID-19 no iba a impedir que Cosmic Corner llegara a sus clientes, dijo Mitrovic.

“Fue muy preocupante pensar en cuánto tiempo íbamos a estar cerrados, y si íbamos

a ser capaces de reabrir”, dijo Jelena Mitrovic, gerente de la tienda Cosmic Corner.

Aunque Mitrovic y otros empleados de Cosmic Corner estaban preocupados por la reapertura, sabían que necesitaban tomar decisiones para reabrir de forma segura. El personal pasó dos semanas creando diferentes opciones de pedidos no solo para satisfacer las necesidades de los clientes, sino también para mantener abiertas las puertas de Cosmic Corner.

“Creo que la pandemia ha traído conciencia a las pequeñas empresas, lo que realmente nos ha ayudado”, dijo Mitrovic. Una mayor conciencia sobre las compras en las pequeñas empresas locales ha ayudado a Cosmic Corner a ganar y retener a la clientela

durante estos momentos difíciles. “Fue una transición simple”, dijo Mitrovic. “Tenemos una clientela muy comprensiva.”

Durante las primeras semanas de cuarentena, Mitrovic necesitaba repensar su estrategia planificando para el resto de 2020 y desde entonces ha implementado nuevas formas de hacer negocios en 2021.

“Comenzó con la recogida en la acera. Ahora tenemos un sitio web completo donde puede ordenar y enviar ... En cierto modo, (la pandemia) ha abierto nuevas puertas para un nuevo marketing “, dijo Mitrovic

Ya sea que se compre en la tienda o en línea, Cosmic Corner ofrece una variedad de artículos de ropa y accesorios para hombres, mujeres y niños. La tienda vende jeans

de campana, pantalones de pana, camisas de bandas de los 80 y mucho más. Además

de artículos de ropa, la tienda también lleva bolsos y carteras, aceites esenciales e incienso. Estos productos muestran la individualidad del negocio y ayudan a Cosmic Corner a destacar en el clima de negocios del centro de la ciudad.

Los artículos de regalo de Cosmic Corner y su nuevo sitio web no son lo más único de

la tienda: el lema “tratar a los clientes como amigos” se traduce en cada interacción con el cliente. “Hacemos que nuestros clientes se sientan como amigos”, dijo Mitrovic. “Tomarse el tiempo para hablar con ellos crea un ambiente completamente diferente, y eso es lo que nos diferencia.”

Además del servicio cordial, el personal de Cosmic Corner también se asegura de participar en la comunidad local

de Racine. Como patrocinador de los eventos Party on the Pavement y First Fridays celebrados en el centro de Racine, Cosmic Corner es capaz de ayudar a los miembros de la comunidad a reunirse en el parque empresarial del centro de la ciudad y disfrutar de la ciudad de Racine.

Además, Cosmic Corner es patrocinador de The Dan Jam, un evento benéfico para Daniel Conner, un nativo de Racine, quien murió trágicamente en un accidente automovilístico en 2008. Conner estuvo activo en varias organizaciones, comités y clubes de la comunidad local.

“El evento familiar ocurre todos los años y no nos perderíamos el ser parte de eso”, dijo Mitrovic. Los propietarios de Cosmic Corner también se esfuerzan por donar a organizaciones benéficas recomendadas por sus clientes y devolver a la comunidad todo lo que puedan.

Hasta que las operaciones comerciales vuelvan a la normalidad, los clientes pueden seguir realizando pedidos por teléfono para la recogida en la acera, o pueden optar por una opción sin contacto y enviar sus productos únicos a sus hogares. Mientras tanto, Cosmic Corner da la bienvenida a las compras en la tienda con capacidad limitada y máscaras faciales requeridas.

“Nosotros queremos que la gente sepa que tenemos algo para todos aquí”, aseguró

Mitrovic. “Nos encargaremos de ti, nos encanta mostrarte lo que tenemos”.

# LAKEVIEW PHARMACY OFRECE ATENCIÓN DE CALIDAD PARA COMBATIR LA PANDEMIA

TRADUCIDO POR STORM ALLE

Muchas pequeñas empresas han tenido que hacer cambios para mantener seguros a su personal y clientes durante las pandemias de coronavirus y, más que nunca, las farmacias están liderando el camino cuando se trata de un servicio de calidad. Un ejemplo es Lakeview Pharmacy en el centro de Racine.

Ubicada en 516 Monument Square, Lakeview Pharmacy se especializa en medicamentos farmacéuticos y holísticos. Es una de las últimas farmacias independientes que permanece en el negocio después de 40 años de servir a la gran comunidad de Racine.

Megan Haapanen, gerente de Lakeview Pharmacy, cree que el compromiso de la farmacia con un servicio amigable y personalizado la hace única. Hizo hincapié en que los pacientes no son tratados como un número más cuando entran por las puertas de Lakeview.

“Ellos (los pacientes) son alguien que necesita ayuda y estamos aquí para hacer todo lo posible para ayudarlos a mejorar su salud”, dijo. “La mayoría de los pacientes que vienen aquí, los conocemos por su nombre”.

Este nivel de servicio es aún más crítico ya que muchas farmacias independientes luchan por mantenerse a flote en medio de la pandemia. Está bien documentado que la pandemia de coronavirus ha afectado negativamente a las pequeñas empresas y las farmacias se han visto particularmente afectadas. Una encuesta reciente de más de 10,000 pequeñas empresas, realizada por Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS),

---

Desde que se realizaron entrevistas la primavera pasada para la revista The Root, Megan Haapanen se ha convertido en propietaria de Lakeview Pharmacy. Ella compró el negocio en septiembre al farmacéutico Pete Ciaramita, quien fundó la farmacia con su difunta esposa, Lynne, en 1974.

encontró que al menos el 43% fueron cerradas temporalmente durante la pandemia.

Muchas de las pequeñas farmacias independientes del país han cerrado sus puertas durante el último año, ya que la pandemia exacerbó las presiones financieras a largo plazo, según muestra una investigación. Según el Drug Channels Institute (citado por la revista Fortune), después de cinco años de descensos, el número de farmacias independientes urbanas y rurales cayó por debajo de las 20.000 por primera vez en 2020.

A diferencia de muchas farmacias independientes que se han convertido en víctimas de la pandemia, Lakeview Pharmacy ha podido mantener sus puertas abiertas, aunque con una capacidad limitada. Aun así, como muchas farmacias independientes, Lakeview se ha visto afectada por complicaciones financieras debido a los costos adicionales que enfrenta la pandemia. La farmacia ha tenido que hacer cambios para respaldar las pautas de los Centros para el Control de Enfermedades (CDC).

Muchas farmacias ahora deben brindar servicios tradicionales de manera segura a sus clientes, mientras brindan nuevos servicios creados por la pandemia, como pruebas y vacunas. Lakeview ahora está administrando la vacuna COVID-19 a cualquier persona de 16 años o más.

Lakeview Pharmacy es propiedad y está operado por el farmacéutico Pete Ciaramita, quien tiene más de 40 años de experiencia en la industria farmacéutica. Además de Ciaramita, el equipo de farmacia está compuesto por cinco farmacéuticos, que trabajan para garantizar que los pacientes reciban la mejor atención posible.

Como líder del equipo, Haapanen es parte integral de las operaciones

de la farmacia y, a menudo, hace malabares con múltiples funciones, incluida la contratación de nuevo personal; trabajando en desarrollo y comunicación; marketing de medios sociales; y manejo de finanzas. Haapanen ha sido parte del equipo desde 2009 y comenzó como farmacéutico de planta. Ha sido gerente de farmacia durante más de cinco años y ha tomado cursos continuamente para mantenerse al día en su educación. Cuando se le preguntó, ¿cómo ha impactado el COVID-19 en su trabajo? Haapanen respondió: “¿Cómo no ha afectado el COVID-19 a mi trabajo?”

Haapanen explicó cómo ha tenido que mantener la salud y la seguridad de su personal, así como del público, al mantenerse al día con las pautas de los CDC en constante cambio. Por ejemplo, Lakeview ofrece servicio de recogida en la acera para recetas y no cobra tarifas por entregas a hogares, centros de vida asistida y centros de atención médica. De esa manera, los clientes tienen múltiples formas de acceder a los medicamentos que necesitan, dijo Haapanen. Además, se aseguró de que los miembros del personal de Lakeview “llevaran máscaras antes del mandato”.

Lakeview comenzó a administrar la vacuna COVID-19 para seleccionar grupos demográficos a fines de enero, comenzando con personas de 65 años o más, expandiéndose a trabajadores esenciales y recientemente abriendo vacunas para cualquier persona de 16 años o más. El proceso para programar una vacuna comienza al inscribirse en un espacio para citas para ambas dosis (dos en total) en el sitio web de Lakeview, y termina con un paciente completamente vacunado que sale de la farmacia tres semanas después. Los pacientes sin acceso a Internet pueden llamar a la farmacia para programar una cita o programar una en persona en la tienda.



Para Haapanen y su equipo, ofrecer la vacuna Pfizer fue “una curva de aprendizaje completamente nueva”, pero valió la pena por la seguridad y el bienestar de la comunidad. Es este compromiso con la excelencia, junto con las ofertas tipo boutique, como la preparación personalizada de medicamentos en el lugar, los servicios de entrega y los productos especiales de venta libre, lo que Haapanen cree que permitirá a Lakeview Pharmacy capear la pandemia y continuar contribuyendo a la salud y vitalidad del centro de Racine y la economía local.

Actualización: Desde que se realizó esta entrevista la primavera pasada, Megan Haapanen se ha convertido en la propietaria de Lakeview Pharmacy. Compró el negocio en septiembre al farmacéutico Pete Ciaramita, quien fundó la farmacia con su difunta esposa, Lynne, en 1974.



# LAKEVIEW PHARMACY



Para Tywon Davidson, tener su tienda de conveniencia en el centro de Racine es un cambio de juego. La tienda es lo que la comunidad necesita en una parte de la ciudad conocida como “desierto de comida”.

“No hay ningún lugar en esta área, probablemente dentro de un radio cuadrado de dos a tres millas para que las personas obtengan los artículos básicos como el pan, la leche y cosas de esa naturaleza”, dijo Davidson, de 43 años, copropietario de Market on Main ubicado en 433 Main St.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) define un desierto de alimentos como un vecindario que carece de opciones de alimentos saludables debido al acceso limitado a supermercados, supercentros, tiendas de comestibles y otras fuentes de alimentos saludables. Estos negocios son escasos en el centro de la ciudad y en los vecindarios

# MARKET ON MAIN SATISFICE LA NECESIDAD DE ALIMENTOS SALUDABLES

TRADUCIDO POR LUZELENA AVILA, DANNY BAUTISTA, LIZBETH ALANIS, PHILLIP AMUNDSON, Y ALISSON ANGUIANO

circundantes. Davidson, reconoció una necesidad y aprovechó la oportunidad de abrir una tienda de conveniencia en el centro de Racine. Market on Main ofrece artículos de uso diario como comestibles, bocadillos, refrescos, sándwiches frescos, artículos de limpieza y mucho más.

“Estaba paseando a mi perro y vi el lugar que ahora tengo en alquiler, así que llamé al dueño del edificio.... El propietario del edificio estaba muy emocionado con el negocio que quería abrir, así que, como que me presionó, porque había otro grupo interesado que quería quedarse con el lugar”, dijo Davidson. “El dueño me llamó y me dijo, ‘oye, tengo otro grupo que quiere quedarse con el lugar, pero me gustaría que lo tuvieras porque me gustó más tu idea”.

La apertura de Market on Main cumple el sueño de tener un negocio que Davidson ha tenido desde la infancia. Sin embargo, la vida lo llevaría por un camino diferente. Después de graduarse de Washington Park High School en Racine en 1996, Davidson obtuvo dos títulos de asociado: uno del Waldorf College en Forest City, Iowa, y el otro del ahora desaparecido ICT Technical College en Greenfield, Wisconsin.

Después de la universidad, Davidson trabajó para varias empresas, consiguiendo un trabajo en Apple Care, la división de soporte técnico de Apple, en 2012. Finalmente fue contratado como consultor de TI para Harley Davidson Inc., a través de Infosys, una firma de consultoría de TI global que brinda tecnología de la información y servicios digitales a grandes corporaciones. Sin embargo, Davidson fue reasignado a un proyecto diferente en enero después de siete años con Harley Davidson, ya que el fabricante de motocicletas con sede en Milwaukee se vio obligado a reducir temporalmente su fuerza laboral debido a la disminución del negocio como resultado de la pandemia de coronavirus. Sigue siendo un empleado de Infosys, pero no ha sido asignado a

otro proyecto.

“Actualmente estoy con ellos, pero como si me hubieran despedido, si así es como quieres llamarlo”, dijo Davidson.

Después de tres años de planificación, Davidson abrió Market on Main en octubre pasado con su amigo de toda la vida Darius Nunn, un barbero local, quien también es copropietario de la tienda. “Mi socio comercial y yo siempre hablábamos de iniciar un negocio propio y sé que siempre quise ser dueño de un negocio y él también lo hizo, porque él tiene su propia peluquería”, dijo Davidson.

En las primeras fases de la apertura de su tienda de conveniencia, Davidson y Nunn encontraron problemas estructurales en el sótano del edificio que alberga su tienda. Debido a COVID-19, los socios comerciales tuvieron dificultades para encontrar un contratista que estuviera dispuesto y disponible para solucionar los problemas estructurales. Como resultado, la renovación del edificio se retrasó seis meses, lo que retrasó la apertura de la tienda.

“Yo diría que el COVID-19 es probablemente la mitad de la razón por la que no lo estamos haciendo tan bien como podríamos. No está mal, pero definitivamente puede mejorar”, dijo Davidson.

Para superar los desafíos financieros debido al menor tráfico de clientes en el centro de la ciudad en medio de COVID-19, Davidson y Nunn han redoblado sus esfuerzos para promover su negocio en sitios de redes sociales como Facebook, Instagram y Snapchat y ahora se están asociando con DoorDash para ganar más clientes y esperanzas. para unirse a Grubhub pronto.

A pesar de los desafíos de ser propietario de un negocio, particularmente en una pandemia, Davidson dijo que la sensación de ser su propio jefe y hacer su propio horario es algo por lo que está agradecido,

al tiempo que reconoce todas las responsabilidades que conlleva ese rol. “La ventaja, diría yo, es simplemente la sensación de tener mi propio negocio, establecer mis propios horarios y ser mi propio jefe”. dijo Davidson. “Las desventajas son que si no estoy generando suficiente dinero para sobrevivir, entonces tengo que encontrar algo más”.

Davidson ya tiene la mirada puesta en el futuro. En los próximos 10 años, espera hacer crecer su negocio ampliando el horario de la tienda, posiblemente abriendo las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y obteniendo licencias de licor para su tienda. “En los próximos 10 años, me gustaría ver mi negocio abierto de 10 a 12 horas al día, si no las 24 horas, tener mis licencias de licor y convertir el almacén trasero en una cocina, para poder servir algo caliente. comida”, dijo.

Cuando se le pregunte, ¿qué consejo le daría a alguien que esté pensando en iniciar su propio negocio? Davidson dijo: “Hágalo y no lo piense dos veces. Si tiene su plan, siga su plan, y si no tiene un plan, hágalo porque cuanto más espere, más tiempo antes de hacerlo. “

Afortunadamente para los residentes del centro de la ciudad, Davidson no esperó para comenzar su propio negocio, impulsando sus planes incluso en una pandemia. Él ejemplifica lo que se necesita para encontrar el coraje para ayudar a la comunidad

estableciendo una tienda de conveniencia en una parte de la ciudad donde se necesita con urgencia.

“Es gratificante”, dijo Davidson. “Mucha gente viene y me agradece porque no tienen que conducir o tomar el autobús para cruzar la ciudad a Pick ‘n Save para comprar las cosas que necesitan”.

# RACINE NATIVE TRAE COMIDA PARA EL ALMA AL CENTRO DE LA CIUDAD

TRADUCIDO POR CORA LIBECKI, HUNTER BECKER, JACQUELINE CRUZ, MARIANNE CUEVAS, HANNAH WHITE Y DANA GLORIA

Lo que comenzó como un “side hustle” (trabajo extra) al brindar comida reconfortante para el alma a familiares y amigos, ha dado lugar a un nuevo restaurante de mariscos de estilo criollo sensual en el centro de Racine conocido como TaejaVu’s on Main.

Ubicado en 240 Main St., el restaurante es propiedad y está operado por Tasia White, una ex educadora, que nació y se crió en Racine. Después de una exitosa carrera como maestra y directora en el Distrito Escolar Unificado de Racine, White, de 36 años, ahora está siguiendo su pasión por la cocina, que la ha llevado de regreso a sus raíces sureñas. Sin embargo, a medida que la pandemia de coronavirus evolucionó en Wisconsin en la primavera de 2020, se convirtió en una revelación para White, que comenzó a buscar un propósito mayor.

“Me di cuenta de lo precioso que es cada momento, y el propósito con el que vivimos es lo que más importa”, dijo White, un nativo de Racine y ex maestro en Gilmore Middle School y Case High School y ex director de 21st Century Preparatory School.

Cuando el mundo se cerró y la gente comenzó a ponerse en cuarentena en Wisconsin para frenar la propagación de Covid-19, White se refugió en casa con su familia y comenzó a usar su tiempo libre para cocinar de forma remota. Familiares y amigos, que se cansaron de la comida rápida, expresaron su deseo por la comida hecha con amor y esfuerzo. White se dio cuenta de que era su momento de brillar.

En pocas semanas, su negocio paralelo iba tan bien que White comenzó a preguntarse “por qué estaba durmiendo con el regalo que Dios le había dado”. “Un día estaba escuchando un sermón de Sarah Jakes Roberts, y en esos pocos minutos,

me di cuenta de que estaba hecho para mucho más y Dios lo acababa de confirmar”, dijo White.

En pocas semanas, su negocio paralelo iba tan bien que White comenzó a preguntarse “por qué estaba durmiendo con el regalo que Dios le había dado”. “Un día estaba escuchando un sermón de Sarah Jakes Roberts, y en esos pocos minutos, me di cuenta de que estaba hecho para mucho más y Dios lo acababa de confirmar”, dijo White.

Desde ese momento de claridad, White dio el salto de fe. Comenzó a buscar espacios para comprar para hacer realidad su sueño de tener un restaurante. Por casualidad, el primer lugar que encontró en Main Street sería el deporte ideal para su restaurante. White no perdió el tiempo y se puso manos a la obra.

TaejaVu’s abrió en octubre de 2020 y atrajo seguidores leales poco después. White cumple un nicho único en Racine y ha sabido diferenciarse de otros restaurantes del centro al ofrecer cocina de estilo cajún y criollo.

Sin embargo, la primera opción de White no fue convertirse en cocinera / propietaria de un restaurante, sino convertirse en maestra. White vio la enseñanza como una trayectoria profesional desde el primer grado cuando conoció a su primera maestra afroamericana. Dijo que se sentía bendecida de tener una educadora negra tan fuerte y empoderada a una edad tan joven.

Después de su primera pasión por la enseñanza, White recibió su licenciatura de la Universidad de Wisconsin-Parkside y una maestría de la Universidad de Alverno. Poco después de graduarse, se convirtió en maestra y ascendió a directora seis años después. Sin embargo, a lo

largo de su carrera docente, White dijo que todavía sentía una conexión muy fuerte con la cocina. Eso es porque cocinar fue una parte importante de la experiencia de la infancia de White. “Cuando era niña, veía a mi madre ya mis abuelas cocinar con amor y pasión y siento como si me hubieran plantado una semilla al ver este proceso”, dijo.

Cuando era adolescente, White veía con frecuencia videos de cocina, como 30 Minute Meals de Rachel Ray, y a partir de ese momento, quedó claro que cocinar siempre sería su pasión. Antes de abrir su restaurante, White se convirtió en una sensación de Instagram después de que se fijó en publicar sus comidas en la plataforma de redes sociales con el hashtag #cookingwithtaejavu.

A medida que más personas se encontraban con sus publicaciones, más le pedían a White que las atendiera. Luego se le ocurrió el concepto de crear una preparación de comidas para aquellos que tenían objetivos específicos de acondicionamiento físico que querían lograr, haciendo de esto lo que ella llama su “side hustle’ de sus sueños”.

Aunque es nueva en el negocio de los restaurantes, White ya tiene el ojo puesto en cosas más importantes y prevé expandir TaejaVu’s a otras ubicaciones fuera de Racine, incluidas otras partes del país y, finalmente, el mundo. También espera algún día colaborar con otros chefs y participar en festivales gastronómicos en Wisconsin y en todo el país.

“Espero salir a otros lugares algún día”, dice White. “Racine es un lugar pequeño y el mundo es un lugar enorme y siento que (el mundo) tiene mucho más que ofrecer”. Aun así, White reconoce que TaejaVu’s on Main siempre será su pasión número uno.

240 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
TAEJAVUSONMAIN.COM



# TAEJAVU'S

# TANGLES SALON

304 MAIN STREET | RACINE, WI 53403  
TANGLESSALONSTUDIO.COM





# EL SALÓN DE TANGLES: EN EL NEGOCIO DE LA BELLEZA

TRADUCIDO POR MARISSA PICCOLO, ALEXIS SCHWARTZ, DESIREE STILLS, LESLIE TAFOYA, Y SAMANTHA VENEGAS

Janna Coca, dueña y estilista en Tangles Salon Studio en el centro de Racine está “en el negocio de embellecer a la gente”. Aunque esta misión se ha vuelto más difícil de cumplir en la pandemia, Tangles está agradeciendo a Coca por sus esfuerzos.

Ubicado en 304 Main St., en el corazón en el centro de Racine, Tangles es un salón con servicio completo que ofrece cortes de pelo, diseño, restauración del cabello, cuidado de la piel, y extensiones de pestañas.

“Casi nada ha cambiado (desde la pandemia), dice Coca. “Nosotros seguimos todos nuestros servicios; solo ocupamos nuestros cubrebocas”,

La seguridad es de la máxima importancia a Coca y enfatiza en que su preocupación principal “es asegurarnos que nuestros clientes se sienten seguros.” Por ejemplo, Coca y sus empleados llevan cubrebocas, practican la distancia social y desinfectan estaciones del estilista después de cada uso. “Hacemos todo lo posible para asegurarnos que todos estén seguros y que el salón de belleza sea desinfectado en todo momento”, dijo.

Coca abrió Tangles en 2010 y recientemente celebró 11 años de abrir su negocio. Antes de abrir su salón de belleza, ella trabajó en varios salones locales y ha estado en el negocio de “arreglar el pelo” por 25 años.

Coca todavía disfruta yendo a trabajar todos los días, a pesar de muchas luchas financieras en lo que ha sido una economía difícil para los salones de belleza. Eso es porque ama a su personal y a sus clientes. Cuando eres cliente de Tangles, Coca dice que quiere que salgas de su acogedor salón sintiéndote “lo mejor que te has sentido en mucho tiempo”.

Tangles sirve a una clientela diversa y ofrece servicios para hombres, mujeres, y niños. Aproximadamente el ochenta por ciento de los clientes de Coca tiene regresó después de la pandemia, y Coca espera más por venir una vez todo está de vuelta a la normalidad.

Los clientes son importantes para Coca y en Tangles; como ella dice, “consentimos nuestra clientes.” Para Coca es importante que mantenga “una relación única” con sus clientes. De hecho, la mayoría de sus clientes han patrocinado el salón durante 20 años.

Por ejemplo, Heidi Peltz ha estado viniendo desde 2018. Patrocina a Tangles por servicios como mechas y cortes de cabello, y también lleva a sus dos hijas para que se corten el cabello. Pero sobre todo, es el servicio personalizado lo que hace que Peltz regrese.

“Vengo aquí a menudo debido a la conexión personal y el hecho de que los empleados escuchan mis deseos y necesidades,” dijo Peltz. “El salón también es muy acogedor y te hace sentir como si estuvieras en casa.”

El salón estuvo cerrado durante seis semanas en marzo y abril del año pasado debido al cierre ordenado por el estado. Sin embargo, Coca no dejó que eso le impidiera abrir una tienda en línea, vender los productos que la peluquería ofrece y entregarlos a las puertas de sus clientes. De hecho, el pasado mes de mayo, Tangles disfrutó de su mes más alto de ventas en años a pesar de la economía en dificultades, ya que los clientes comenzaron a establecer citas rutinariamente, una vez que la peluquería pudo reabrir.

Con muchos de sus planes de Tangles pospuestos debido a la pandemia, Coca espera con interés involucrarse en la comunidad y que su salon y personal “vuelvan a ser nosotros

mismos y a hacer cosas divertidas.” “En el futuro, tan pronto como se nos permita, nosotros definitivamente estaremos teniendo más reuniones,” dijo, emocionada.

Mientras tanto, Coca sigue comprometida con su misión de ayudar a las personas abrazar su belleza, en que ella cree que es más importante en una pandemia

“Nosotros queremos que se olviden de la pandemia y todo lo malo que está pasando en el mundo mientras están en nuestro salón.”

# ACKNOWLEDGMENTS

**AMY GARRIGAN**

Community Engagement Manager,  
UW-Parkside Center for Community & Business Engagement

**OLIVER J. JOHNSON**

Marketing Coordinator, UW-Parkside

**KELLY KRUSE**

Executive Director, Downtown Racine Corporation

**LESLEY H. WALKER**

Dean of the College of Arts and Humanities

**UW-PARKSIDE CREATIVE SERVICES**



The  
Rita

10<sup>TH</sup> ANNIVERSARY

The Rita Tallent Picken  
Regional Center for Arts and  
Humanities at UW-Parkside  
invites you to celebrate our  
10<sup>th</sup>-anniversary semester,  
packed with arts and cultural  
events for all ages to enjoy.

Learn more at  
[uwp.edu/therita](http://uwp.edu/therita)

**ART  
THEATRE  
MUSIC  
FILM**

**TEXT THERITA TO 42828**  
to join for updates and special offers

UNIVERSITY OF  
WISCONSIN **PARKSIDE**

# Learn local.

Aprende localmente.

**When you study the arts and humanities at Parkside,** you'll discover how to turn your talent and passion into a career. You're looking for an education that combines expert faculty guidance, plenty of academic and financial support, and a campus that is just the right size for you to succeed. We've got that and more.

**Cuando estudias las artes y humanidades en Parkside,** descubrirás cómo convertir tu talento y pasión en una carrera. Si estás buscando una educación que combine la orientación de profesores expertos, apoyo académico y financiero, y un campus local y de tamaño perfecto para que tengas éxito— nosotros tenemos eso y mucho más.

## **COLLEGE OF ARTS AND HUMANITIES MAJORS**

Art, Communication, English, Graphic Design,  
Liberal Studies, Music, Spanish, Theatre Arts

Get started at **UWP.EDU**

---

**College of Arts and Humanities**  
262-595-2188

**Major in you.**

ADMISSIONS@UWP.EDU  
UWP.EDU/ADMISSIONS  
262-595-2355

UNIVERSITY OF  
WISCONSIN **PARKSIDE**