

Inleiding

Hoeveel passanten lopen er in uw winkelgebied? Op welke momenten is het er het drukst? Welke acties hebben goed gewerkt om consumenten naar uw winkelgebied te trekken? Via welke route lopen de passanten? En nog veel meer vragen die u ongetwijfeld heeft.

Door alle ontwikkelingen op het gebied van monitoring middels Wi-Fi tellingen, zendmasten en loyalty cards en nog veel meer meetmethodes zijn detailhandelaren en gemeentes steeds meer in staat te bepalen wat een goede strategie is voor het winkelgebied. Door interactief in te spelen op drukke momenten met innovatieve ideeën en acties krijgt u automatisch meer consumenten naar het winkelgebied. De ondernemer is beter dan ooit in staat te timen wanneer u de acties inzet om meer consumenten de winkel in te krijgen waardoor het rendement van de winkel kan verbeteren. Maar hoe gaat dat dan in zijn werk?

Metten is weten

Metten is weten. Ik Ondernem! innoveert en professionaliseert het winkelgebied samen met haar stakeholders en maakt deze toekomstvast. Wij zijn geen onderzoeksbureau of aanbieder van een (informatie)bron maar bieden een pragmatische aanpak waarbij iedere stakeholder geholpen wordt. Om de bovengenoemde informatie goed in kaart te kunnen brengen heeft u de juiste bronnen nodig die betrouwbare data generen en een gepersonaliseerd dashboard om in één oogopslag de juiste informatie naar voren te halen. Het doel is echter niet om enkel het dashboard te creëren of de informatie inzichtelijk te hebben maar om het inzicht te vertalen naar acties in het winkelgebied en sturing te geven aan werk en uitvoering. Want wat is de impact van bepaalde acties of campagnes? En wat zijn verbeterpunten op basis van de data?

FASE I – de intake

Stap I – In de eerste fase zal er een Intake gesprek plaatsvinden hierin wordt de vraag gearticuleerd om vast te stellen waar het winkelgebied naar opzoek is en wat jullie met de informatie willen bereiken.

Stap II - Na het intake gesprek gaan zal er een terugkoppeling geschreven worden. Op basis van de goedkeuring van alle stakeholders gaan we opzoek naar de juiste bronnen en meetmethodieken.

Stap III – PINQ beschikt over een breed pallet aan partners en meetmethodieken die wij aan strenge eisen moeten voldoen, meer hierover verderop in het voorstel. Alle bronnen zullen vergeleken worden en er zal gekeken worden of deze aansluiten op de vraag en wensen van het winkelgebied. Indien wij nog geen bron beschikbaar hebben voor de data die gewenst is gaan wij hiernaar opzoek.

Stap IV – er zal een advies geschreven worden welke bronnen en meetmethodieken aansluiten op de vragen en wensen van het winkelgebied.

Stap V – nadat het advies geschreven is zal dit collectief gepresenteerd worden aan de stakeholders die ook aanwezig waren in het intake gesprek.

FASE II – Dashboard ontwikkelen

Stap I – Nadat de intake heeft plaatsgevonden en de bronnen bekend zijn gaan we aan de slag met het vullen van het Dashboard. Er zal hiervoor veel contact zijn met onze software engineers die het dashboard bouwen. Indien er bestaan methodieken zijn die toegevoegd moeten worden zal hier ook een uitvraag ontstaan bij de data medewerker van de gemeente.

Stap II – Als het dashboard is gevuld zal het eerste concept met de opdrachtgever worden doorgenomen om de eerste instellingen voor het in gebruik nemen in orde te maken.

Stap III – Nadat alles voor zo goed als in orde is zal er een demo worden gegeven waarin alle mogelijkheden worden uitgelegd. Hoe om te gaan met de data en hoe het geïnterpreteerd kan worden. De doorontwikkeling van het dashboard is in principe nooit klaar, er verschijnen jaarlijks veel verschillende nieuwe bronnen en ontwikkeling op het gebied van binnenstadsmonitoring. Hier komt fase III in beeld.

U heeft gekozen om inzicht te krijgen in uw winkelgebied, de loopstromen, drukte patronen, verkeer en nog veel meer. U bent op weg naar een professioneler winkelgebied en kunt nu nog veel gerichter acties inzetten en sturen op verkeersstromen dan u ooit heeft gekund. U wordt een “Smart city”. Als voorloper op het gebied van innovatie ontwikkeling is het belangrijk dat uw dashboard altijd up-to-date is en dat u blindelings uit kunt gaan van de betrouwbaarheid van de data. Hier maken wij ons hard voor!

Voor het onderhoud van het systeem sluit u een subscriptie af. U betaalt maandelijks een bedrag waarvoor wij het dashboard technisch onderhouden. Naarmate u een uitgebreidere subscripties neemt krijgt u extra's, zoals maandelijks contact of opmaat workshops om aan de slag te gaan met de data.

Als u kiest voor PINQ bent u verzekerd van

Continuïteit en betrouwbaarheid van de meetsystematiek; Wij zorgen voor goede voor dat als er veranderingen zijn in de technologie, dat u hier zo min mogelijk hinder aan ondervindt. Er wordt wanneer een systeem wegvalt zo snel mogelijk naar een passende nieuwe oplossing gezocht.

Dat de systemen voldoen aan de AVG regelgeving; Niets zo vervelend als blijkt dat een bron of meetmethode niet voldoet aan de AVG regelgeving. PINQ heeft scherpe contacten met de aanbieders en houdt actief in de gaten of de aanbieders binnen de AVG regelgeving opereren. Is dit niet geval zal er altijd naar een passende nieuwe oplossing worden gezocht.

Voorwaarden van dataleveranciers; PINQ zorgt ervoor dat er met een kritische blik gekeken wordt naar de leveranciers en kijkt of zij aan de voorwaarden voldoen. Als ze niet overeenkomen met de geleverde dienst en niet aannemelijk zijn zal dit bespreekbaar worden gemaakt. Indien de leverancier hier niet van af kan stappen zal er naar een alternatief gezocht worden.

FASE III – Doorontwikkeling

Prijsindicatie

Er zijn een twee elementen die inzichtelijk gebracht moeten worden voor de totale kosten.

Contact

Wilt u meer informatie over PinQ? Neem contact op om de mogelijkheden te bespreken.

Robbert-Jan Hermeler | Accountmanager

r.hermeler@ik-ondernem.nl

(+31) 0 6 823 00 299

(+31) 0 26 844 86 82