

## Succesvol gezamenlijk online; Ontwikkel samen een succesvolle, lokale online aanpak

De consument winkelt steeds vaker online. Maar wist je, dat de consument het liefst lokaal zijn inkopen doet? Er is echter één belangrijke voorwaarde: Het aanbod moet voldoende onderscheidend zijn. Ofwel: de consument is - ook online - op zoek naar bijzondere producten die je niet zomaar overal kan vinden. Dat biedt dus kansen voor jou, als lokale retailer!

Maar: hoe sluit je bij deze ontwikkeling aan? Hoe zorg je ervoor, dat een online aanbod goed past bij je doelstellingen? Hoe maak je een goede keuze voor een technisch leverancier? Om deze vragen goed te kunnen beantwoorden, heb je een stevig plan van aanpak nodig, dat past bij jouw situatie.

Meld je daarom vandaag nog aan voor het retailpracticum en ga aan de slag met het opzetten van je eigen online aanpak.

Tijdens het retailpracticum leer je in een vijftal sessies wat bij je past, maak je keuzes voor je winkelgebied en ontwikkel je een praktische online aanpak voor jouw winkelgebied. Dat doe je overigens niet alleen, maar samen met een afvaardiging uit jouw winkelgebied. Aan het eind van deze sessies heb je een online strategie in handen die aansluit bij je offline aanpak en kun je met jouw ondernemers aan de slag.

Dit practicum is ook interessant voor retailers die al een online platform hebben en het platform succesvol willen laten groeien.

### Waarom online?

Iedere gemeente is op haar eigen wijze bezig met online. Toch start iedere zoektocht bij: Wat wil ik? Wat kan ik? Wat moet het opleveren?

Deze zoektocht is niet zomaar, deze is er omdat:

- de consumenten al 10 jaar online gebruikt voor aankopen, oriëntatie, vergelijken en bestellen;
- on- en offline voor de consument geen gescheiden werelden zijn.
- klanten beter verbonden kunnen worden aan het fysieke winkelgebied, ook buiten openingstijden en op andere manieren;
- fysieke bestedingen en bezoek steeds minder vanzelfsprekend zijn en online hier voor een goed alternatief biedt;
- het de online zichtbaarheid van een binnenstad, dorpskern of winkelcentrum ver groot en daarmee ook de klant reis completer en interessanter wordt.

Welke online aanpak ook bij een gebied past, het is pas succesvol als:

- Er relevant aanbod wordt geboden
- Men het weet te vinden
- Het doet wat het belooft
- Het levend wordt gehouden

Een combinatie van goed opzetten én goed beheren en onderhouden.

## Wil je online succesvol zijn?

De kans op online succes neemt toe als je de juiste stappen zet en je alle onderdelen meeneemt, die belangrijk zijn voor jouw winkelgebied.

## Wat houdt het practicum in

Als deelnemend winkelgebied volg je vijf Overijsselse kennissessies. In deze sessies geven we inzicht in de verschillende aspecten van goed gezamenlijk online. En geven we voorbeelden van verschillende niveaus van online. Er is veel ruimte voor vragen en interactie tussen de deelnemers.

Parallel aan deze Overijsselse sessies worden er met jou - en je projectteam - drie lokale sessies georganiseerd. Dit team bestaat tenminste uit een betrokken ondernemer, een afvaardiging van het bestuur van de ondernemersvereniging en/of centrummanagement en de gemeente.

De kennis die je hebt opgedaan in de kennissessies, kun je tijdens de lokale sessies toepassen. Op die manier werk je met je eigen projectteam aan een plan van aanpak 'gezamenlijk online' dat past bij je gebied en de beschikbare capaciteit aan mensen en middelen in het gebied. Deze sessies en het uitwerken van het plan van aanpak worden begeleidt door online expert van het practicum.

Als je een serieuze stap voorwaarts zoekt in gezamenlijk online, dan is het practicum jouw springplank.

## Doe je mee?

Elk gebied kan meedoen! Het maakt niet uit of je over een grote of kleine beurs beschikt, wel of geen centrummanagement hebt of een groot of klein winkelgebied bent. Iedereen, die de online stap wil maken of zijn online aanpak wil professionaliseren, is van harte welkom. Om de kans op succes zo groot mogelijk te maken, stellen we nog wel een aantal voorwaarden aan deelname:

- Deelnemers maken de mensen, tijd en middelen beschikbaar om deel te nemen aan de sessies. Dit betekent: lokaal moet er een projectteam zijn die de kennissessies volgt en het lokaal plan van aanpak realiseert.
- Je stelt je eigen projectteam samen (bestuurder, centrummanager, ondernemer of afgevaardigde ondernemersvereniging)
- Het projectteam doet mee met de vijf kennissessies op onderstaande data. Hier mogen ook meer lokale spelers aan meedoen d.w.z. geïnteresseerde ondernemers of betrokken bestuurders/ambtenaren.
- Ieder winkelgebied werkt aan zijn eigen online strategie, passend bij het gebied, aanvullend op wat er al is.
- Je betaalt een bijdrage van € 2.500,- (exclusief BTW).

## Wat krijg je?

- Een intake (telefonisch of virtuele vergadering) – inventarisatie wat je al doet, hoe je georganiseerd bent en wat je voor ogen hebt. In deze intake wordt ook gezocht naar je doelen en ambities die bij start worden geformuleerd.
- Vijf kennissessies - met kennis en inspiratie en uitwisseling van ervaringen.
- Drie lokale sessie - waarin je samen met jouw projectteam wordt begeleid bij het formuleren van je online strategie.
- Je ontwikkelt een plan van aanpak gezamenlijk online – alle relevante facetten om een stap te zetten staan hier in van doel, tot mogelijk instrumentarium, beheer, gebruik door ondernemers en bekendheid en marketing
- Hulp op afstand: je kan bij ons terecht voor je vragen m.b.t. je online strategie.

## Data digitale kennissessies

Sessie 1 – 25 januari	– 9.30 tot 11 uur
Sessie 2 – 1 februari	– 9.30 tot 11 uur
Sessie 3 – 8 februari	– 9.30 tot 11 uur
Sessie 4 - 15 februari	– 9.30 tot 11 uur
Sessie 5 – 1 maart	– 9.30 tot 11 uur

## Data lokale sessies

De lokale sessies worden in overleg met jou en je beschikbaarheid ingepland. De lokale sessies worden fysiek gehouden (conform corona maatregelen). Mochten de corona-maatregelen worden aangescherpt dan volgen we de maatregelen en vinden we daar een passende oplossing voor.

## Aanmelden en informatie

Wil je je aanmelden of heb je vragen? Neem dan contact op via

Véronique Gielen  
v.gielen@ik-onderneem.nl  
06 3018 9806

Rob Weiss  
r.weiss@ik-onderneem.nl  
06 – 39 836 882