



Doe normaal, koop lokaal!

We zouden het wel van de daken willen schreeuwen!

Geachte Meppeler ondernemer,

De consument is aan zet. Uw klanten willen een onuitputtelijk assortiment, ruime openingstijden en natuurlijk een lage prijs. En omdat steeds meer aanbieders online gaan, vinden ze uw assortiment met enkele muisklikken ook op een site van uw collega uit Zuid-Holland, Australië of China. Uw concurrenten zitten plotseling overal.

Het is de markt die het doet!

De grote marktpartijen beheersen inmiddels ook het internet. Zalando, Alibaba, Cool Blue en Wehkamp, om er maar een paar te noemen, proberen de koek te verdelen. En de kruimels blijven over voor de zelfstandige detaillist. Maar waar zijn we nu eigenlijk mee bezig?

Goederen vliegen over en weer over de planeet, en bestelbusjes rijden achter elkaar aan om de verschillende bestellingen af te leveren. Weinig efficiënt en helemaal niet verantwoord. Daarnaast merken steeds meer internetwinkels dat een fysieke aanwezigheid niet onbelangrijk is. Ze openen winkels in de grote steden of gaan samenwerken met bestaande ketens.

Clicks zoeken bricks, en daar ligt uw kans!

De samensmelting van online met offline kan ook op lokaal niveau. Zalando gaat u niet bellen en Wehkamp ook niet. Wij wel. Want ons initiatief stoelt op dezelfde gedachte. Online webwinkels halen kracht uit de verbinding met fysieke winkels. En wij zien dat dan lokaal, dus voor Meppel en een straal van 20 kilometer eromheen. Uw kracht zit in de lokale vestiging, uw goede naam en expertise en wij verbinden dat met online informatie, presentatie en verkoop, zonder dat u daar zelf een webshop voor nodig heeft.



Een sterke verbinding tussen koop-centrum Meppel en de online wereld



Doe mee met “Doe normaal, koop lokaal”.

Met ons initiatief hoeft u geen eigen webwinkel te bouwen, u heeft geen digitale kennis nodig en adwords en ranking worden geregeld. Met “Doe normaal, koop lokaal” verbreedt u uw fysieke winkel met een uitstekende online presentatie. Deze presentatie is gericht op twee dingen, online verkoop en de stimulering om toch even in de winkel te komen kijken. Precies wat de grote jongens nu aan het uitrollen zijn. Met “Doe normaal, koop lokaal” rolt u dat de andere kant op, richting de lokale winkels.

Wat verwachten wij van u?

Geloof in ons concept en doe mee. U loopt geen risico behalve op meer omzet. Want met Doe normaal koop lokaal proberen we de consument bewust te maken dat online kopen, ook lokaal kan. En als dat dan niet duurder is, geeft het een prettig gevoel dat je bij ruiling of passen, gewoon even bij de winkel langs kan gaan. Ook als u al een eigen webshop heeft, is deelname verstandig. We kunnen uw huidige shop “koppelen” aan ons initiatief waardoor u meer bezoekers krijgt.

We zitten op dit moment in een verkennende fase. En als we 15 deelnemers hebben, kunnen we starten. Daarom willen we het volgende met u afspreeken.

Wij vragen u een intentieverklaring te tekenen.

Daarmee geeft u aan dat, bij 15 deelnemers, ook u van de partij bent om met Doe normaal koop lokaal, mee te gaan doen. U doet dan mee voor een eerste periode van 2 jaar. De maandelijkse deelnamekosten van € 150,- betaalt u het eerste jaar niet. Voor het eerste jaar betaalt u € 75,00 per maand. U betaalt over de goederen die online verkocht worden een fee van 15% over het aankoopbedrag. Voor de omzet van mensen die, na een online oriëntatie in de winkel komen, geldt die fee niet.

Met minimaal 15 deelnemers en een ondersteuning uit het provinciale Binnenstadsfonds gaat “Doe normaal koop lokaal” van start.



Een sterke verbinding tussen koop-centrum Meppel en de online wereld