

Collect & go voor de lokale handel



Probleemdefinitie

Koop lokaal. Een slogan die we de laatste jaren meer dan ooit hoorden. Voor de lokale middenstand is elke klant belangrijk. Consumenten grijpen echter vaak terug naar de grote supermarkten en ketens, een 'one-stop-shop' of naar online webwinkels.

Opportuniteit: Steden en gemeentes, en andere partners zoals de provincie, UNIZO,... zijn bereid om hun lokale economie te stimuleren. Want lokale handelaars zijn goed voor het sociaal contact en een belangrijke steun voor de lokale gemeenschap en economie.

Briljante mislukkingen leren ons innoveren. Er bestaan al veel online platformen voor de lokale handel en er zijn er ook al veel gefaald. Wat is de sleutel tot succes? Belangrijk daarbij is om te leren uit de struikelblokken of mislukkingen. Onze angst voor falen werkt belemmerend voor creatieve ideeën en innovatie! De gemaakte fouten grondig analyseren om herhaling te voorkomen en met iets beters komen is essentieel om te innoveren.

Waarom?

- 1 Belang voor klant stijgt: Gemak, tijd en veiligheid.
- 2 Concurrentie online shops.
- 3 Lokale handel zelf kennis en budget niet.

Wat?

Doelstelling

De gemeente of partner kan zorgen voor een **platform** waarbij lokale handelaars hun producten aanbieden online. De producten kunnen vervolgens door de consument **op 1 centraal afhaalpunt** afgehaald worden of rechtstreeks bij de handelaars zelf.

De producten van deze lokale handelaars kunnen **online op één en dezelfde website** worden besteld, waarna deze gebundeld afgeleverd worden. De inwoner wint heel wat tijd, de lokale handelaar heeft een extra kanaal om zijn of haar producten te verkopen en ook het milieu ziet dit graag gebeuren.

In dit exploratief onderzoek worden de noden in kaart gebracht. In een eerste fase werd op marktverkenning gegaan aan de hand van **desk research en literatuurstudie**. Daarna volgde kwalitatief onderzoek met **meer dan 10 focusgesprekken met experts**. Verschillende ideeën voor een online koopplatform werden besproken. Ook succesvolle en gefaalde platformen werden onder de loep genomen.

Met een **kwantitatief marktonderzoek** toetsten we het concept verder af. Hiervoor werd een **enquête afgenomen bij steden & gemeentes (149), lokale handelaars (200) en consumenten (214)**. Met deze resultaten als basis, werd een **brainstorm** georganiseerd met 10 externe en 8 interne deelnemers om verder te gaan nadenken over het concept.

Studenten en een ondernemer/ontwikkelaar werden hierna betrokken om mee na te denken over een pilootproject, met draaiboek, business model canvas, naam & logo.

Wie kan met de resultaten aan de slag?

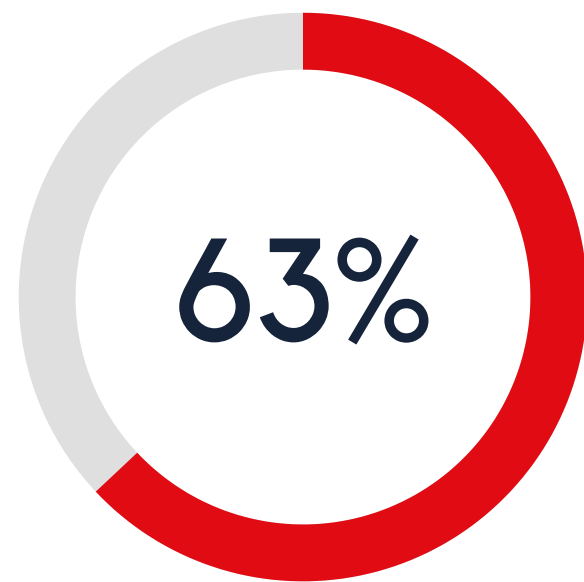
De resultaten zijn inzetbaar voor:

- KMO's
- Ontwikkelaars e-commerce
- Steden en gemeentes
- Lokale overheden
- UNIZO / handelsverenigingen
- ...

**Kwantitatief
onderzoek:
enkele resultaten...**

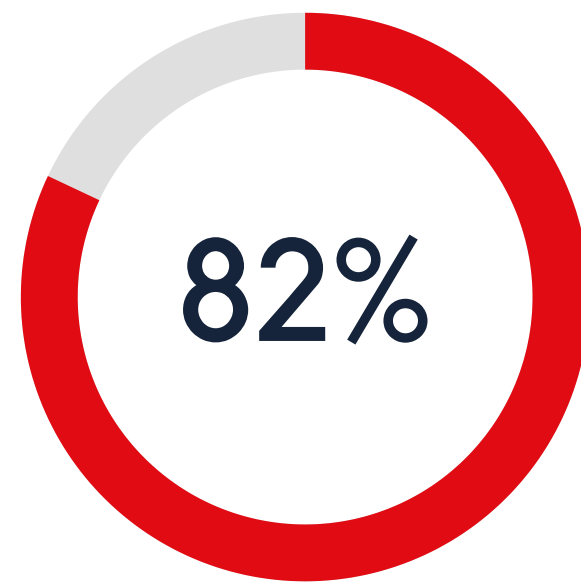
Steden & gemeentes (149)

Opkomst e-commerce bedreiging



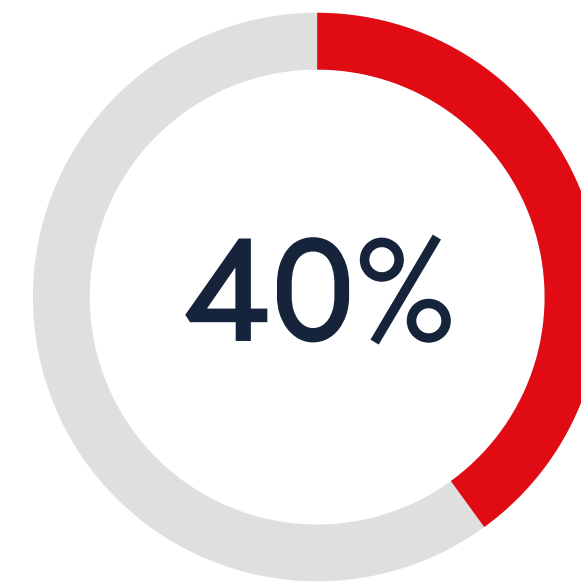
63% van de steden en gemeentes vindt de opkomst van e-commerce een bedreiging voor de lokale handel

Lokale initiatieven online



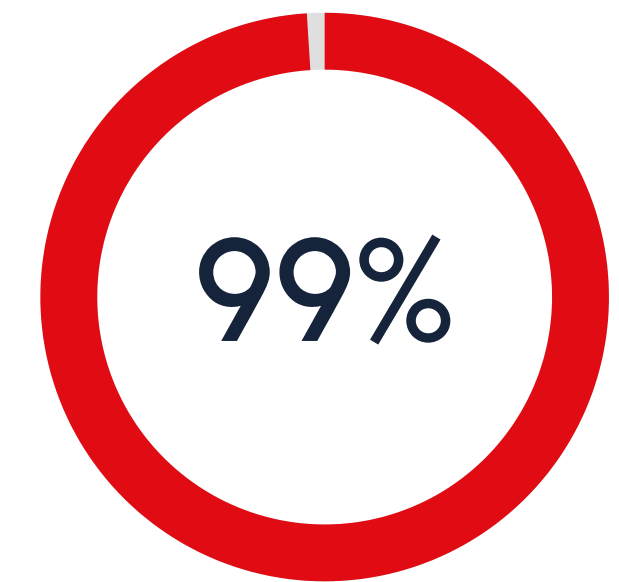
82% van de steden & gemeentes heeft reeds lokale initiatieven om online te kopen

Investering



40% van de steden & gemeentes is bereid meer dan 5.000 euro te investeren in een lokaal online koopplatform

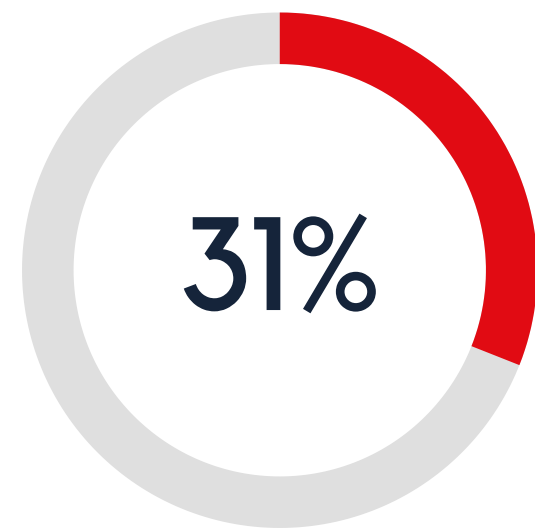
Gemeentelijke communicatie kanalen



99% zou bereid zijn de gemeentelijke communicatiekanalen te gebruiken ter promotie van een online koopplatform voor de lokale handel

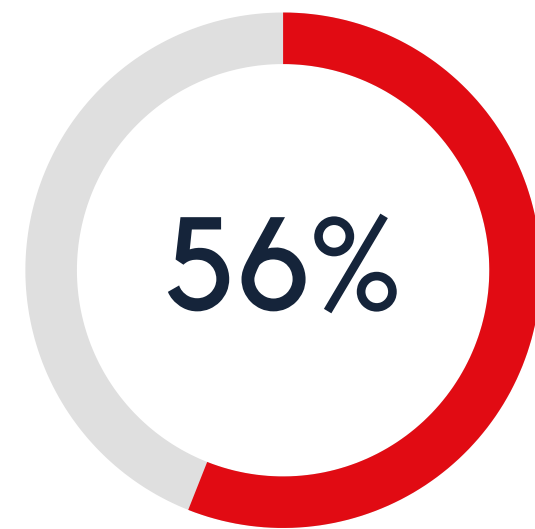
Lokale handelaars (200)

Opkomst e-commerce bedreiging



31% van de lokale handelaars vindt de opkomst van e-commerce een bedreiging voor hun lokale zaak

Online bestelplatform met afhaling



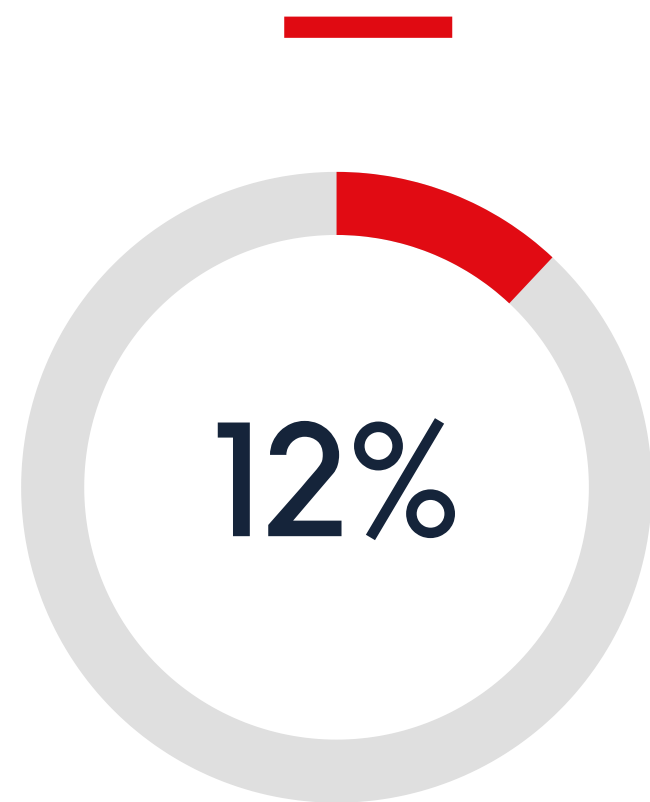
56% van de lokale handelaars wil een online bestelplatform met afhaling in de winkel

Lokale handelaars vinden dat er op volgende initiatieven moet ingezet worden

1. Online verkoopplatform met meerdere lokale handelaars
2. Digitale cadeaubonnen voor meerdere lokale handelaars
3. Leveringen aan huis bundelen
4. Producten van lokale handelaars bundelen voor werknemers in grote bedrijven of bedrijventerreinen.
5. Alternatieve verkoopmogelijkheden tijdens wegenwerken
6. Een klantenkaart voor meerdere lokale handelaars
7. Een fietskoerier voor lokale handelaars met levering aan huis van de consument.
8. Een (gekoeld) automaat die meerdere lokale handelaars kunnen gebruiken

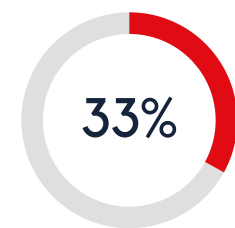
Consumenten (214)

Boodschappen online

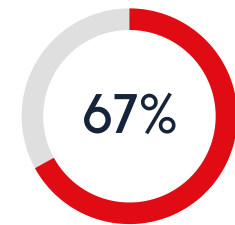


Slechts 12% zou helemaal niet dagdagelijkse boodschappen bestellen op een online bestelplatform met afhaling in de winkel

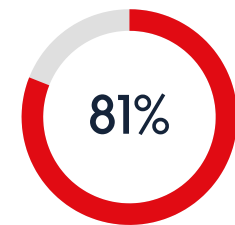
Eens
Helemaal eens Stellingen



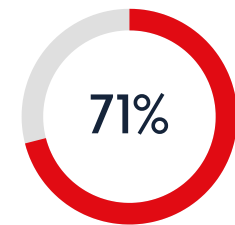
Ik heb te weinig tijd om te kopen bij lokale handelaars



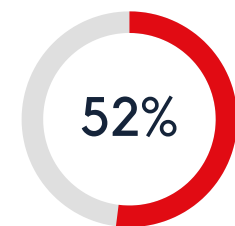
Ik zou meer bij lokale handelaars kopen, mochten aankopen van verschillende lokale handelaars samen gebundeld kunnen afhalen op 1 locatie.



Ik zou het handig vinden producten van lokale handelaars online te kunnen bestellen op één en dezelfde website.



Ik zou een automaat met producten van de lokale handelaar gebruiken.



Ik zou een Bpost pakjesautomaat gebruiken om online bestelde pakjes af te halen.

**Interesse in meer
resultaten of expertise?**

Neem contact op via
julie.misplon@vives.be

VIVES
expertisecentrum
Business Management

Are you in?

**Een kruispunt van expertises tussen onderwijs,
onderzoek en het werkveld:**

- 1. Multidisciplinair team met relevante expertise**
- 2. Betrouwbare partner met breed netwerk**
- 3. Koploper in business managementonderzoek**
- 4. Door innovatie helpen we de overheid,
bedrijven en ons onderwijs vooruit**

Neem contact op via
julie.misplon@vives.be