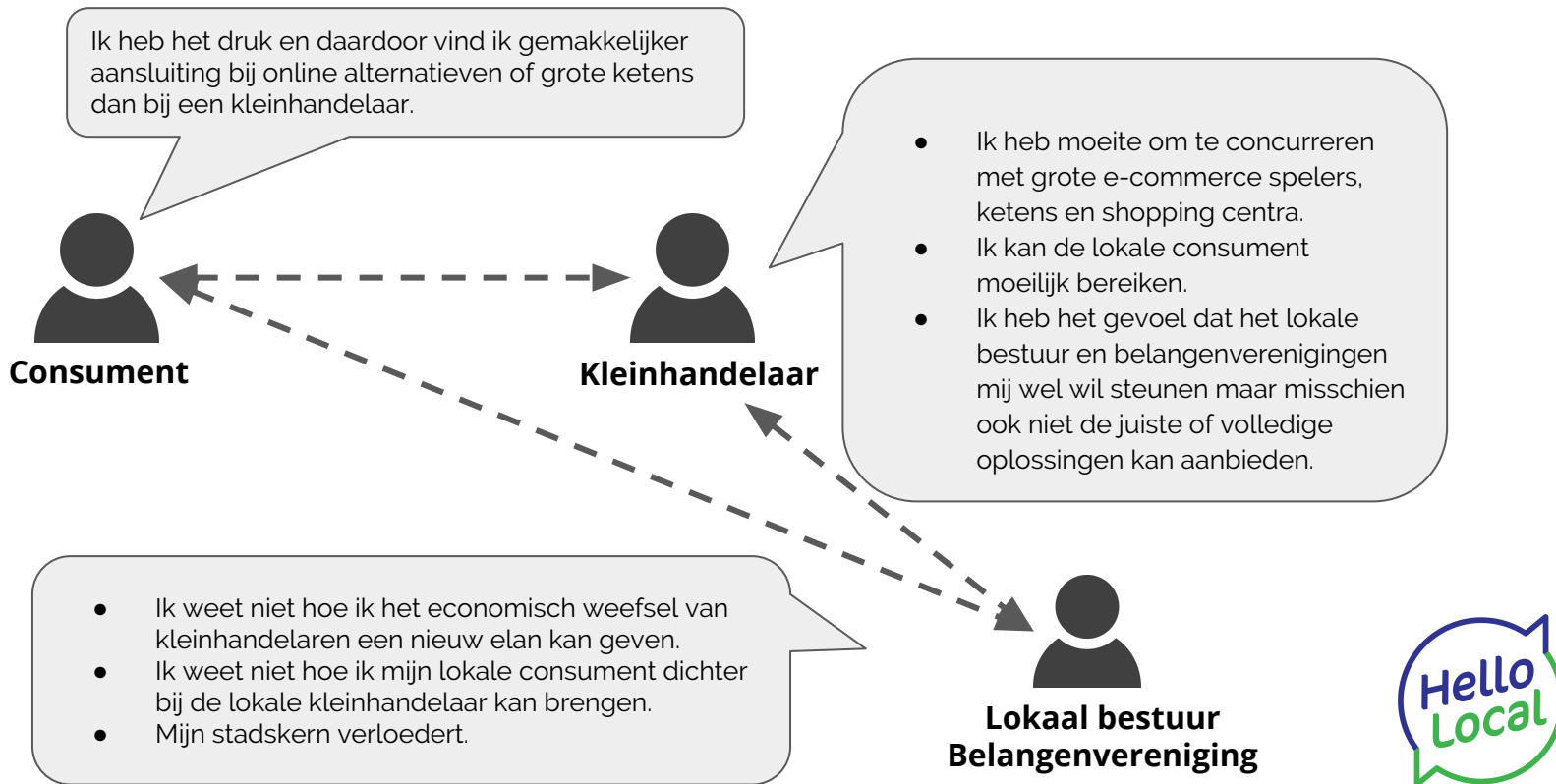




De inhoud van dit document is strikt vertrouwelijk en werd gedeponeerde bij i-Depot.

Huidige situatie



Uitdaging voor de consument: Ontwaarding van de klantrelatie versus convenience

- Noodgedwongen heeft de consumptie voor de hedendaagse consument zich verplaatst in tijd en ruimte
 - Pendelaars kopen buiten de eigen gemeente/Buiten de openingsuren van kleinhandel
 - Convenience van e-commerce geeft een perfect alternatief dat wél inspeelt op de hedendaagse behoefte, maar vraagt een logistieke waardeketen, technische middelen én focus op trafiek generatie
- Ontmenselijking van de relatie/ontwaarding van de klantrelatie



Kleinhandel verdwijnt

Kleinhandel dreigt volledig te verdwijnen.

Evolutie	Slachtoffer
Opkomst van de supermarkt mid vorige eeuw Winkelcentra Grote winkelketens Online diensten Online winkels	Buurtwinkel Winkelstraat Witgoed, elektro, meubelen, kleren, schoenen, ... Boeken, muziek, ... Fysieke winkel

Concurrentie (oneerlijke) op zowel convenience, prijs, locatie als service.



Uitdaging voor lokale besturen: Revitaliseren van stadskernen

- Verzwakking/verdwijnen van lokaal economisch weefsel
 - Kleinhandelaar wordt afgesloten van elke mogelijkheid tot concurreren (prijs, service, delivery, aanbod, plaats, mobiliteit, ...).
 - Kleinhandel verliest hierdoor zijn relevantie.
- Commercieel erfgoed als essentieel onderdeel van onze steden en gemeenten dreigt onherroepelijk verloren te gaan.
 - Leegstand en leegloop van commerciële centra en stadskernen.
 - Verlies van identiteit en authenticiteit
 - menselijke contact en sociale weefsel
 - dynamiek en evolutie
 - wat overblijft zijn 'generieke slaappleatsen'.



Bestaande initiatieven

- Kleine handelaars investeren in reclame en online aanwezigheid vaak zonder resultaat.
- Handelaarsverenigingen, burgers en sommige lokale besturen starten lokale initiatieven.
- Professionele diensten zoals Storesquare, Trooper, Beedrop, ... bieden enkel technische ondersteuning.

MAAR

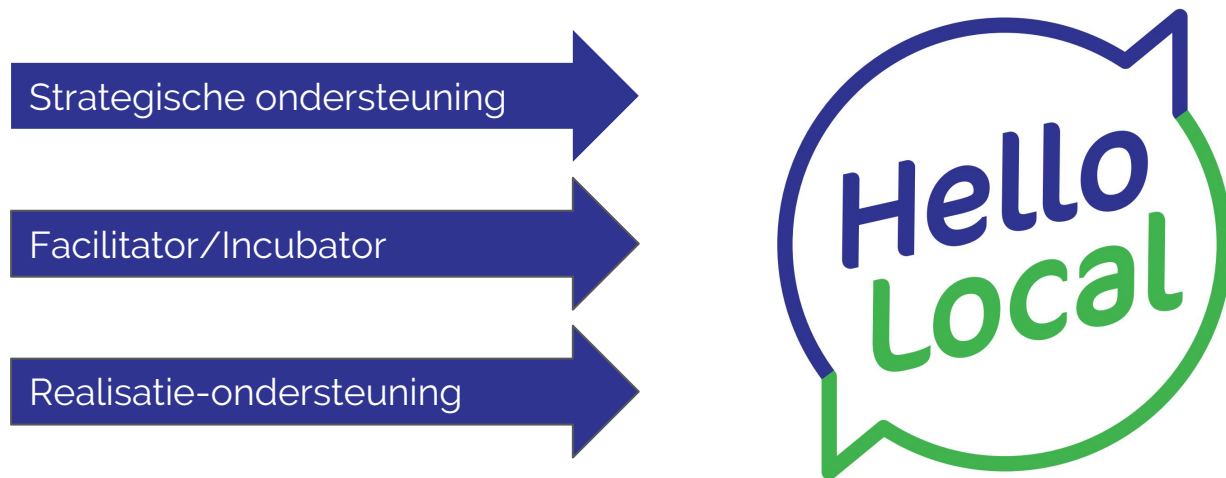
Kern van het probleem wordt niet aangepakt nl. de bestaansreden van de lokale handelaar.

Kleinschaligheid en amateurisme resulteren in beperkte impact.



HelloLocal

HelloLocal wil de kleinhandel opnieuw structureel relevant maken en zo bijdragen aan een sterke lokale identiteit en bruisende stadskern, wat tot herwaardering van de klantrelatie leidt. Dit is immers een sociale behoefte van de consument.



Hoe?

Een sterke aanpak die de lokale handelaar helpt op basis van sterktes te concurreren tegen de online winkels en grote ketens:

- Strategie en business consultancy en onderzoek
 - Methodologische benadering met o.m.
 - Marktonderzoek
 - Review en challenge van lokaal economisch weefsel: Aanscherping lokaal aanbod, cijfermatige ondersteuning van beleid (lokale overheden, middenstandsorganisaties etc)
- Facilitator/incubator
 - Diensten/middelen op maat van de gemeente/stad worden aangereikt.
 - Incubator voor starters en lokale initiatieven,
 - HelloLocal faciliteert. De lokale gemeenschap draagt het project om verankering in het lokaal sociale weefsel te verzekeren.
- Geïntegreerde aanpak naar realisatie-ondersteuning
 - Logistiek en aankoopbeheer: Alternatieve delivery kanalen, ondersteund aankoopbeheer
 - Technologische hulpmiddelen: webshop, stockbeheer
 - Incentiveringsprogramma's, alternatief betalingssysteem
 - Communicatiemiddelen: online marketing, reclame en communicatie



Doelstellingen

Doelstellingen naar de inwoner:

- Een bruisende dorpskern faciliteren
- Lokaal kopen tot een écht alternatief maken (praktisch & emotioneel)

Doelstellingen naar de handelaar:

- Zorgen voor emotionele betrokkenheid van de inwoner
- Lokaal kopen tot een concurrentieel alternatief maken
- Zorgen voor een commerciële bestaansrede (emotioneel of via aanbod en service)
- Lokale handelaar tot een sterk merk maken

Doelstelling naar de lokale besturen:

- Aanbieden van 2d-inzichten (sociaal/economisch)
- Zorgen voor een gecentraliseerde en personaliseerbare totaaloplossing
- Plug&play oplossing
- Een bruisende dorpskern faciliteren



Partnership

We streven ernaar om een eerste pilot te lanceren in de eerste helft van 2019. Hiervoor hebben we echter de hulp nodig van partners die mee in ons project geloven en willen ondersteunen.

De reden waarom we ons tot Orange richten is omdat we:

- 1.) een aantal interessante marketing opportuniteiten voor het merk zien (PR, visibiliteit, ...)
- 2.) willen onderzoeken welke enablers nodig zijn. Gezien het betalingsverkeer een essentiële rol speelt in de kleinhandel en sterk evolueert ("war on cash", onaangepast aanbod van huidige card payments en mobile payments oplossingen) willen we op basis van de data die voortkomen uit dit project voor inzichten kunnen zorgen in de contouren van aan kleinhandel aangepaste mobile payments oplossingen en het potentieel van dergelijke mobile payments oplossingen. Initiatieven in de wereld van mobiel betalingsverkeer worden reeds door Orange FR onderzocht en ondersteund (Via Sofrecom)



Wie is HelloLocal?



Steven Hackars

Burgerlijk ingenieur, industrieel ingenieur, 18 jaar ervaring in strategy consulting, product management, programma en project management, expert in logistiek, technologie en betalingsverkeer



Roberte Kesteman

25 jaar ervaring als CFO
2002 - 2008: CFO/HR directeur Nuon
2008 - 2012: CEO Nuon.
2012 - begeleiding verkoop Nuon (B) aan ENI
2012 - 2014: General Manager van 2 Griekse gasmaatschappijen (JV's tussen ENI en DEPA
2016 - 2017: onafhankelijk adviseur voor Fluxys
2017: onafhankelijk bestuurder Elia group
2018: senior advisor Benelux First State Investments International Ltd



Kurt Van Buggenhout

Creative Director met 20 jaar ervaring in Marcom opdrachten BtoB en BtoC voor merken in diverse sectoren. Gespecialiseerd in merk- en communicatie strategie, concept en (content)creatie.



Jens Van de Meersch

Zaakvoerder @ STARSS, partner @ ME-connect. 13 jaar ervaring in off -en online communicatie. Gespecialiseerd in consumer research en consumer relationship strategy.



Contact

Jens Van de Meersch

0495 250 646

jens@starss.be

Steven Hackars

0478 39 65 66

steven.hackars@gmail.com

