



Uitgangspunt

Het initiatief 'Ik koop lokaal' benadrukt het belang van het ondersteunen van lokale handelaars voor een bloeiende lokale economie en een attractieve kern. Door bewust te kiezen voor producten en diensten van dichtbij, dragen we bij aan de levenskracht van onze gemeenschap. Met de nieuwe campagne zetten we lokale handelaars in de kijker met hartverwarmende boodschappen en stimuleren we consumenten om lokaal te shoppen. *Lokaal kopen, da s logisch! Toch?*

Met deze conceptnota willen we je informeren en warm maken om deel te nemen aan de nieuwe actie van 'Ik koop lokaal': **Lokaal, da's logisch**. Deze actie is kant-en-klaar en laagdrempelig. Jullie voornaamste rol is om de campagne mee uit te dragen en dan vooral om jullie lokale handelaars te overtuigen deel te nemen en dit ook bekend te maken bij de inwoners en bezoekers van jouw stad of gemeente.

We zullen jullie hier zoals steeds in begeleiden en van de nodige communicatiemiddelen voorzien.

Insteek campagne 'Lokaal, da's logisch'



Conceptbeeld - het definitieve beeld zal in de loop van maart ontwikkeld worden

De campagne draait rond hartverwarmende reviews die klanten kunnen nalaten voor hun favoriete lokale handelaar.

Elke deelnemende zaak ontvangt hiervoor een pakket met promotietools, waaronder affiches en kaartjes met een QR-code op. Deze kaartjes worden aan de klanten meegegeven en bevatten de vraag om een hartverwarmende review na te laten. Dat kan eenvoudig door de QR-code te scannen en de review via een formulier in te typen (hiervoor werken we met Typeform, een eenvoudig digitaal platform waar alle reviews gecentraliseerd worden). Het formulier is ook terug te vinden via lokaaldaslogisch.be. Alle reviews worden zo (bij voorkeur) automatisch digitaal verzameld.

Consumenten die niet digitaal vaardig zijn en geen hulp kunnen inroepen, kunnen hun review kwijt op het kaartje zelf. De handelaar kan de fysieke inzendingen aan KERNpunt per post bezorgen via de bijgeleverde enveloppe uit het promopakket.

Deze interactie is niet alleen bedoeld om de lokale economie te steunen, maar ook om een band te creëren tussen consumenten en handelaars, waardoor een gevoel van gemeenschap en onderlinge steun wordt bevorderd. De meest originele reacties maken kans op een prijs.

Deze actie wordt op gang getrokken met een campagnebeeld- en video.

Campagnevideo - De campagne lanceert zich met een video die alledaagse situaties toont waarin consumenten direct toegang vinden tot lokale winkels, zoals de apotheekkast in je badkamer openen en onmiddellijk een apotheker binnenstappen. Of de frigo openen om onmiddellijk je charcuterie aan te kopen bij de slager. Met een voice-over en de slogan "**Lokaal, da's logisch**" brengen we de boodschap dynamisch over.

Campagnebeeld - Naast de video verstrekken we promotiemateriaal zoals affiches met een algemeen campagnebeeld. Een woonkamer met iemand in pyjama in de zetel die naar de camera kijkt. Achter hem/haar zien we een tiental lokale handelaars. Bakker, slager, fietsenmaker, verkoper, kapper, ... Het is toch maar **logisch** dat zij de eerste keuze zijn waaraan we denken?

Campagneonderdelen

De actie bestaat uit vier opeenvolgende fasen:

Fase 1 - inschrijvingsperiode lokale besturen

Timing: 28/02 - 20/03

Communicatiemiddelen die zullen aangeleverd worden aan deelnemende lokale besturen vanaf 20/03:

- Oproep om je lokale handelaars op te roepen om deel te nemen
- advertentie voor in het stadsmagazine of andere fysieke dragers
- afgeleiden van het campagnebeeld (banner, halve A4, 1/3 A4, staande DIN, A4)
- concepten van social media posts
- campagnevideo

Fase 2 - inschrijvingsperiode lokale handelaars

Timing: 28/3 - 30/04

Doelgroep: lokale handelaars in de deelnemende gemeenten

Communicatiemiddelen die zullen aangeleverd worden aan deelnemende handelaars tussen 07/05 en 14/05:

- affiches
- kaartjes met QR-codes die doorlinken naar landingspagina voor deze actie: lokaaldaslogisch.be
- etalagestickers
- social media posts
- campagnevideo

Fase 3 - Deelname actie door consumenten

Timing: 21/05 - 16/06

Doelgroep: consumenten

De klanten kunnen hun reviews nalaten via de QR-code op de kaartjes of op het kaartje zelf. Per handelaar kunnen ze maar één keer een review nalaten. De reviews zijn niet openbaar en worden pas na afloop van de actie gedeeld met de handelaar. Het gaat niet om het meeste reviews maar wel om de leukste, origineelste, meest hartverwarmende boodschappen!

Het volledig wedstrijdreglement zal ter beschikking gesteld worden op ikkooplokaal.be.

Fase 4: Bekendmaking van de winnaars

Na afloop loten we per gemeente de origineelste reactie uit. Indien gewenst kan het lokaal bestuur een prijs voorzien, bij voorkeur een gemeentelijke geschenkbond. Daarbovenop zijn er ook drie provinciale prijzen, geschonken door KERNpunt, te winnen.

De winnaars worden gecontacteerd via e-mail. Indien de winnaar week niet reageert binnen de week, wordt een nieuwe winnaar uitgekozen.

Communicatie

Communicatie en promotie

- **Digitale communicatie:** De campagne wordt digitaal gepromoot via sociale media, e-mailcampagnes, de website ikkooplokaal.be en de kanalen van de deelnemende lokale besturen en de deelnemende lokale handelaars.

Dit omvat het delen van de campagnevideo, het plaatsen van het campagnebeeld, en het stimuleren van deelname aan de wedstrijd.

- **Lokale media:** We werken samen met lokale media voor het verspreiden van persberichten en het plaatsen van advertenties om een breed publiek te bereiken.
- **Promotiemateriaal voor handelaars:** Handelaars ontvangen fysieke en digitale tools om de campagne in hun winkel te promoten en klanten aan te moedigen deel te nemen aan de wedstrijd.

Praktische informatie

Tijdslijn

- **28/02 - 20/03 inschrijvingsperiode gemeenten:** Van 28/02 tot 20/03 kunnen gemeenten zich inschrijven via <https://ikkooplokaal.be/nl/lokaal-das-logisch>
- **27/03 - avond van de West-Vlaamse Winkelier:** op de avond van de West-Vlaamse Winkelier gaat de campagnevideo in première. Enkel tijdens het event, de video komt pas online vanaf 21/05 (start actie consumenten). Handelaars worden op de hoogte gesteld van de actie en worden warmgemaakt om deel te nemen.
- **28/03 - 30/04 inschrijvingsperiode handelaars:** Van 28/03 tot 30/04 krijgen de handelaars de kans om zich in te schrijven voor de actie. Inschrijven kan snel en makkelijk via het formulier op de website ikkooplokaal.be.
In te vullen door de handelaar is: Gemeente (lijst met deelnemende gemeenten), naam en voornaam (handelszaak en eigenaar), adres van handelszaak, mailadres, telefoonnummer, aantal kaartjes die je wenst te ontvangen (200 - 500 - 700)
- **07/05 - 14/05 verdelen promopakket:** Deelnemende handelaars ontvangen een promopakket met o.a. affiches en kaartjes met QR-codes.
- **21/05 - 16/06 actie consumenten:** We verzamelen hartverwarmende boodschappen van consumenten. Na aankoop bij een handelaar ontvangt de consument een kaartje met QR-code. Die kunnen ze meenemen naar huis of meteen scannen/invullen tijdens het wachten. Daar laten ze een boodschap na voor hun favoriete handelaar. In te geven informatie voor de consument is: voornaam, mailadres, gemeente van de handelaar (dropdown), naam handelszaak, review (geschreven tekst)
- **Optioneel: 16/06 - 20/06 opsturen fysieke kaartjes:** We stimuleren de digitale deelname in deze actie. Maar zijn er toch consumenten die op de achterkant van het kaartje een boodschap nalieten in plaats van het inscannen van de QR-code? Dan heeft de handelaar van 16/06 tot 20/06 de tijd om je kaartjes via post te bezorgen aan KERNpunt. Dit kan via de bijgeleverde enveloppe uit het promopakket.

- **27/06 bekendmaking winnaars + persmoment:** Op donderdag 27/06 worden de winnaars per gemeente bekendgemaakt, Daarnaast worden ook de 3 provinciale hoofdprijzen bekendgemaakt op een persmoment.

Verwachtingen en voordelen

Wat verwachten we van lokale besturen?

Van lokale besturen wordt verwacht dat zij de campagne actief ondersteunen en promoten binnen hun gemeenschap. Dit omvat het aanmoedigen van de inschrijving van handelaars en het zichtbaar maken van de campagne via lokale communicatiekanalen.

We adviseren om ook een persmoment te organiseren voor de winnaars in jouw stad of gemeente.

Wat is het voordeel voor de lokale besturen?

Deelname van lokale handelaars stimuleert de lokale economie door consumenten aan te moedigen bij lokale handelaren te kopen. Dit kan op zijn beurt helpen bij het stimuleren van ondernemerschap binnen de gemeente. Bovendien verhoogt het de leefbaarheid en cohesie binnen de gemeenschap door de relatie tussen inwoners en lokale ondernemers te versterken. Ten slotte kan het bijdragen aan duurzaamheidsdoelstellingen door de nadruk te leggen op korte ketens en het verminderen van transport. Belangrijk: deze actie is kant-en-klaar. Dat wil zeggen dat lokale besturen een minimale workload zullen hebben.

Wat verwachten we van de handelaars?

We verwachten dat handelaars die zich inschrijven, positief omgaan met de actie en actief aansporen om een positieve review na te laten. Niet door gratis zaken weg te geven maar door duidelijk te maken dat de consument iets kan terugkrijgen.

Wat is het voordeel voor de handelaars?

Handelaars die deelnemen krijgen hartverwarmende boodschappen van hun klanten. Ze worden overspoeld met lovende woorden. Aan het einde van de actie kunnen ze alle ingestuurde reacties doornemen en delen op hun sociale media, uitprinten en in de winkel hangen, ... Bovendien zorgt deze actie voor een extra en laagdrempelige manier om hun zaak en het belang van lokaal kopen in de kijker te zetten.

Wat verwachten we van de consumenten?

Van de consument wordt verwacht dat zij actief deelnemen aan de campagne door bewust te kiezen voor lokale aankopen bij de deelnemende handelaars. Dit houdt in dat zij na hun aankoop de QR-code scannen of een kaartje meenemen om een positieve, hartverwarmende boodschap achter te laten als waardering voor de lokale handelaar. Deze interactie is niet alleen bedoeld om de lokale economie te steunen, maar ook om een band te creëren tussen consumenten en handelaars, waardoor een gevoel van gemeenschap en onderlinge steun wordt bevorderd.

Wat is het voordeel voor de consumenten?

Wie een hartverwarmende boodschap nalaat voor de handelaar, maakt kans op een prijs. Maar ze moeten het ook doen uit vriendschap/liefde: om 'gewoon' eens iets na te laten. Omdat het kan én mag.

Prijzenpot

Er worden drie provinciale hoofdprijzen (weekendje weg in West-Vlaanderen) verloot aan de origineelste reacties. Daarnaast ook een warme oproep om als deelnemende stad of gemeente een cadeaubon te schenken voor de prijzenpot.

Wedstrijdreglement

Het volledige wedstrijdreglement zal zowel voor handelaar als consument beschikbaar worden gesteld via ikkooplokaal.be.

Contactpersoon voor deze actie:

*KERNpunt
Mieke Masyn
mieke.masyn@kernpunt.be
0489 94 52 24*