

Fietsen en lokale handel: een potentieel erg gelukkig huwelijk

(maar er is wat relatietherapie nodig)

WAAROM FIETSERS & VOETGANGERS HOUDEN VAN LOKALE HANDEL

Snel en simpel, want vlakbij.
Veiliger fietsen.
Handig bij ketenverplaatsing.



WAAROM LOKALE HANDEL BEST WAT FLIRT MET FIETSERS & VOETGANGERS

Fietsers en voetgangers zijn trouwe klanten. Besteden minder per keer, maar komen wel vaker terug.

Handelaars onderschatten het aantal klanten dat te voet of met de fiets komt, en overschatten het aantal klanten dat de wagen gebruikt.

Autowerende maatregelen hebben ofwel geen, ofwel een positieve impact op de omzet.

- Aantrekkelijker omgeving!
- Betere bereikbaarheid.
- Wel: mogelijke dip in eerste maanden.

WAT FIETTERS NIET ALTIJD GOED BEGRIJPEN.

Levenswerk van mensen. Empathie.

Onwetendheid bij handelaars: niet iedereen is fietser of mobiliteitsexpert.

Snelle veranderingen: niet eenvoudig om zaak op 1, 2, 3 aan te passen.

Mee achterhalen wat bezorgdheden zijn.

HYPOTHESES

Grootste concurrenten zijn online verkoop, randstedelijke shoppingcentra & grote supermarkten

USP van kleinhandel: persoonlijke service, menselijk contact en een aantrekkelijke omgeving

Handel zal evolueren, zich aanpassen, en daardoor sterker worden (maar niet iedereen zal “mee” zijn)

Fietsroutes lopen parallel met belangrijke winkelstraten, in plaats van er door: gemiste kans?



Waar zitten de gemeenschappelijke belangen?

Is er te weinig uitwisseling of gebrek aan kennis?

Gaat buitenlands onderzoek niet op voor Vlaanderen?

Hoe kunnen we de relatie fietser & lokale handelaar versterken?

