

Nieuwsbrief Ebbingekwartier

In deze nieuwsbrief staan twee hoofdonderwerpen centraal:

- de uitslagen van de enquête;
- een aankondiging van het stimuleren van pin-betalingen.

1. Uitslagen enquête

Bij deze nieuwsbrief zitten als bijlage de integrale uitslagen van de enquête die onlangs gehouden is. Manon van Weerden, onze assistent winkelstraatmanager, is erin geslaagd 80 van de 125 uitgezette formulieren op te halen. Dat is bijna 70%. Vriendelijk bedankt voor uw medewerking!

Niet alle vragen zijn door alle 80 ondernemers ingevuld. Daarom worden vooral de percentages aangegeven. Voor ons zijn de belangrijkste uitkomsten:

- 42% van de 76 ondernemers doet niets aan eigen individuele promotie (vraag 3 en 4).
- 54% van de 72 ondernemers wil wel geld reserveren voor gezamenlijke acties (vraag 8). Dat leidt tot een budget van ergens tussen de € 10.000,- en € 14.000,-.
- Acties voor goedkoop parkeren scoort het hoogst 27 maal) bij mogelijke promotie-instrumenten (vraag 9), naast uiteraard het gebruik van de Website www.ebbingekwartier.nl.
- De eigen straat is aanzienlijk populairder dan het Ebbingekwartier als geheel (vraag 10).
- In de Oude Ebbingestraat bestaat slechts een minimale animo (2 ondernemers) om lid te worden van de ondernemersvereniging Ebbingekwartier (vraag 11) terwijl wel 15 van de 22 ondernemers uit deze straat wil dat de ondernemersvereniging zich voor alle straten in gaat zetten (vraag 10)!! Voor de ondernemersvereniging is deze uitkomst reden om zich niet te verbreden naar de Oude Ebbingestraat.
- 72% van de 74 ondernemers wil mee doen met koopavonden. Dat zou stimulerend kunnen werken op de ondernemers die nu nog dichtgaan. Hierbij dus een oproep om op koopavonden open te blijven. NB: Veel ondernemers zijn tot 20.00 uur open.
- 35% van de 74 ondernemers wil mee doen met koopzondagen. Dat moeten we dus maar vergeten in de Nieuwe Ebbingestraat en het Boterdiep! In de Oude Ebbingestraat is het enthousiasme behoorlijk veel groter (13 van de 21 ondernemers wil wel open). Dat zijn dan voornamelijk de filiaalbedrijven.

Hard aan de slag dus met het parkeerbedrijf en verder met het promoten van het Ebbingekwartier. Ik hoop dat er zich uit de Oude Ebbingestraat 2 of 3 ondernemers melden die met mij na willen denken over gezamenlijke activiteiten voor deze straat. **Meld je aan!!**

2. Openingen

Er zijn het afgelopen kwartaal weer diverse nieuwe zaken in het Ebbingekwartier bijgekomen:

- Marrakech is onlangs gevestigd aan de Nieuwe Ebbingestraat 97
- Ijssalon Italini is nieuw aan de Nieuwe Ebbingestraat 27
- Bomb Cosmetics heeft haar deuren geopend aan de Oude Ebbingestraat 82
- Balletkledingszaak Edmund van Groningen is verhuisd naar de Oude Ebbingestraat 51

Jullie allemaal veel succes gewenst!

3. Terrassen aan de Turfsingel

Op dinsdag 17 april is een start gemaakt met het aanleggen van de terrassen aan de Turfsingel/Spilsluizen. Voor De Toeter en Het Heerenhuis zullen twee terrassen komen. De planning is dat zij rond Koninginnedag open kunnen. Wordt het nog gezelliger in het Ebbingekwartier!!

4. Stand van zaken werkgroep groen en lichtproject

Werkgroep groen heeft haar werkzaamheden afgerond. De betrokken medewerkers van de gemeente zijn nu de besluitvorming in de gemeenteraad aan het voorbereiden (er moet natuurlijk wel voldoende geld zijn). We gaan voor 8-10 grote plantenbakken van 5 meter lang die verspreid in de Nieuwe Ebbingestraat komen, waarop ook gezeten kan worden.

Tevens komt er 1 belangrijke laad- en loszone voor Expert en moeten er enkele parkeerplaatsen in het achterste deel van de Nieuwe Ebbingestraat worden opgeheven omdat er anders geen plaats is voor de plantenbakken. We proberen hiermee het verblijfsgebied sterk te verbeteren.

Tot slot zijn we met een lichtkunstenaar bezig om op de twee belangrijke Oost-West kruispunten (die de Ebbingestraat kruisen op de Korenstraat/ Zuiderkerstraat en de Pijpstraat/ Noorderkerkstraat) de openbare verlichting te verfraaien. We worden hierbij financieel ondersteund door de kerngroep Ebbingekwartier, de gemeente Groningen (pot gevelsubsidie) en de GCC.

Uitvoering: De uitvoering van beide werkzaamheden staan gepland voor het najaar.

5. Activiteiten om pinnen te stimuleren in Groningen

Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen (SBEB, zie www.efficientbetalen.nl voor meer informatie) stimuleert al een aantal jaren het veiliger en efficiënter maken van het betalingsverkeer bij toonbankinstellingen (winkels, horeca, tankstationshops, sportkantines, ambachtsbedrijven etc).

Zij gaan in heel Groningen een actie opzetten en hebben aan ons als winkelstraatmanagement gevraagd mee te doen. Hieronder dus hun uitgebreide oproep, die wij van harte ondersteunen.

In 2012 werken wij in nauwe samenwerking met de supermarktformules aan de introductie van pin-only kassa's in supermarkten. Kassa's zonder contant geld, waar de klant alleen met pin kan betalen. Voornaamste reden hiervan is het verminderen van het contante geld om de veiligheid voor ondernemer, winkelpersoneel en klanten te verhogen. Minder contant geld is minder aantrekkelijk voor overvallers. Bovendien is minder contant geld gemakkelijker, voor zowel ondernemer als klant.

Groningen is een van de negen hotspots die de Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen heeft benoemd. In deze hotspots gaan de supermarkten gezamenlijk en tegelijk een of pin-only kassa's introduceren. Nijmegen is het eerste zogenaamde hotspotgebied. Meer informatie over de hotspots <http://pinnenzakelijk.nl/hotspots/>.

Naast supermarkten vragen we ook niet supermarkten om het pinnen te stimuleren. Uiteindelijk beslist de klant in de winkel hoe hij of zij gaat betalen. De ondernemer en het winkelpersoneel kan daarbij een belangrijke rol spelen door het pinnen te stimuleren. Door in de winkel te laten zien dat u liever pinbetalingen heeft. En door de klant de vraag te stellen of ze willen pinnen.

Groningen is het tweede gebied waar we samen met de supermarkten en andere winkels, horecagelegenheden en tankshops het pinnen stimuleren.

Tijdens de actieperiode, in Groningen van 1 tot en met 27 mei vallen acht pinders in de prijzen. Zes van hen winnen voor maximaal € 100 aan producten in de zaak waar de winnende transactie plaatsvond. De andere twee winnaars krijgen zelfs voor € 250 aan producten. Iemand van Maestro, die op het moment van de winnende pintransactie aanwezig is, zal de aankopen van de winnaar pinnen. Voor de ondernemer betekent dit extra omzet, voor de klant een geweldige prijs.

In de week van 23 april ontvangen de ondernemers in Groningen een brief namens SBEB met daarbij een poster en het verzoek om deze poster op te hangen in de winkel. Tevens plaatsen we advertenties (in week 17, 18 en 19, in Dagblad van het Noorden, Groninger Gezinsbode en Weekkrant Groningen), buitenreclame, radio en promotieteams. zie <http://www.pinnenzakelijk.nl/hotspots/media.asp> voor voorbeelden van advertenties en de radiospots.

Drie Pinkkampioenschappen in de hotspotgebieden

We organiseren ook voor de ondernemer en de ondernemersverenigingen zogenaamde pinkkampioenschappen. Prijs voor de winnaars is het bijwonen van de tweede editie van het speciale grote PINNEN evenement in januari 2013. Er zijn drie pinkkampioenschappen in de hotspotgebieden:

Eén

De ondernemer en medewerkers van de zaak waar een winnende pintransacties plaatsvindt, worden automatisch pinkkampioenen en winnen daarmee kaartjes voor het PINNEN evenement in januari 2013. Alle ondernemers krijgen begin volgende week een poster om te laten zien dat ze meedoen aan deze actie. En dat pinnen de klant dus een mooie prijs kan opleveren. De zaak waar prijswinnaars vallen, krijgen uiteraard ook nog eens extra publiciteit, naast de extra omzet.

Twee

Naam : Hotspots

Doelgroep : Winkels of andere ondernemingen in een van de negen hotspot-gebieden zoals omschreven op www.pinnenzakelijk.nl/hotspots.

*Wanneer : Gedurende de consumentenactieperiode in het desbetreffende hotspotgebied
Voorwaarde om pinkkampioen te worden: De onderneming dient mee te doen aan de consumentenactie die georganiseerd wordt in het hotspotgebied.*

Zie voor meer informatie: <http://www.pinkkampioenen.nl/hotspots.asp>

Drie

Doelgroep : Winkeliersverenigingen in de door Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen benoemde hotspot of (100%) pingebieden. In de (meeste) winkels of horecagelegenheden moet de klant kunnen pinnen zonder toeslag.

Wanneer : Mei - december 2012

Zie voor meer informatie: <http://www.pinkkampioenen.nl/winkeliersverenigingen.asp>