



WIJ HETEN U VAN HARTE WELKOM OP DE PRESENTATIE AVOND Van de belevingsmonitor en de Nieuwe Winkelstraat

- OFS (Ondernemersfederatie Schagen)
- Gemeente Schagen
- Rabobank Kop van Noord-Holland





De lokale Rabobank Kop van Noord-Holland heeft het initiatief genomen om in samenwerking met Rabobank Nederland, gemeente Schagen, ondernemers, eigenaren en Platform De Nieuwe Winkelstraat, een de Nieuwe Winkelstraat in actie traject te doorlopen in Schagen.

platform de nieuwe winkelstraat

1

Intake

Gemeente, vastgoed,
ondernemers & cultuur



2

Analyse

Koopstromenonderzoek,
vragenlijst & lokaal maatwerk



3

Schouw

Klantenreis & klantbeleving
met een kritische blik



4

Werkessie

Gezamenlijke koers &
stakeholders aan het woord



5

Actieplan

Diagnose & wat te doen



6

Afronding

Van plan naar besluit &
lokaal aan de slag





- Functioneren Detailhandel gemeente Schagen – Rabobank/AnalyZus;
- Toekomstanalyse Detailhandel Kop van Noord Holland – Locatus 2014;
- Ontwikkelingsmogelijkheden Detailhandel – Bureau Stedelijke Planning 2012

platform de nieuwe winkelstraat

1

Intake

Gemeente, vastgoed,
ondernemers & cultuur



2

Analyse

Koopstromenonderzoek,
vragenlijst & lokaal maatwerk



3

Schouw

Klantenreis & klantbeleving
met een kritische blik



4

Werk sessie

Gezamenlijke koers &
stakeholders aan het woord



5

Actieplan

Diagnose & wat te doen



6

Afronding

Van plan naar besluit &
lokaal aan de slag





Na een intake met enkele vertegenwoordigers van de stakeholders in het gebied is er een schouw gelopen in het gebied en zijn de bestaande onderzoeksgegevens, aangevuld met de gegevens die bij de Rabobank voor handen waren geanalyseerd.

platform de nieuwe winkelstraat

1

Intake

Gemeente, vastgoed,
ondernemers & cultuur



2

Analyse

Koopstromenonderzoek,
vragenlijst & lokaal maatwerk



3

Schouw

Klantenreis & klantbeleving
met een kritische blik



4

Werk sessie

Gezamenlijke koers &
stakeholders aan het woord



5

Actieplan

Diagnose & wat te doen



6

Afronding

Van plan naar besluit &
lokaal aan de slag





Hierna is met een groep van ongeveer 20 mensen een werksessie gehouden om de gezamenlijke koers te bepalen en aanvullende informatie op te halen.

platform de nieuwe winkelstraat

1

Intake

Gemeente, vastgoed,
ondernemers & cultuur



2

Analyse

Koopstromenonderzoek,
vragenlijst & lokaal maatwerk



3

Schouw

Klantenreis & klantbeleving
met een kritische blik



4

Werksessie

Gezamenlijke koers &
stakeholders aan het woord



5

Actieplan

Diagnose & wat te doen



6

Afronding

Van plan naar besluit &
lokaal aan de slag





De pijlers vanuit de Nieuwe Winkelstraat

1. De basis op orde
2. Identiteit en uitstraling
3. De klant centraal
4. Digitalisering en technologie

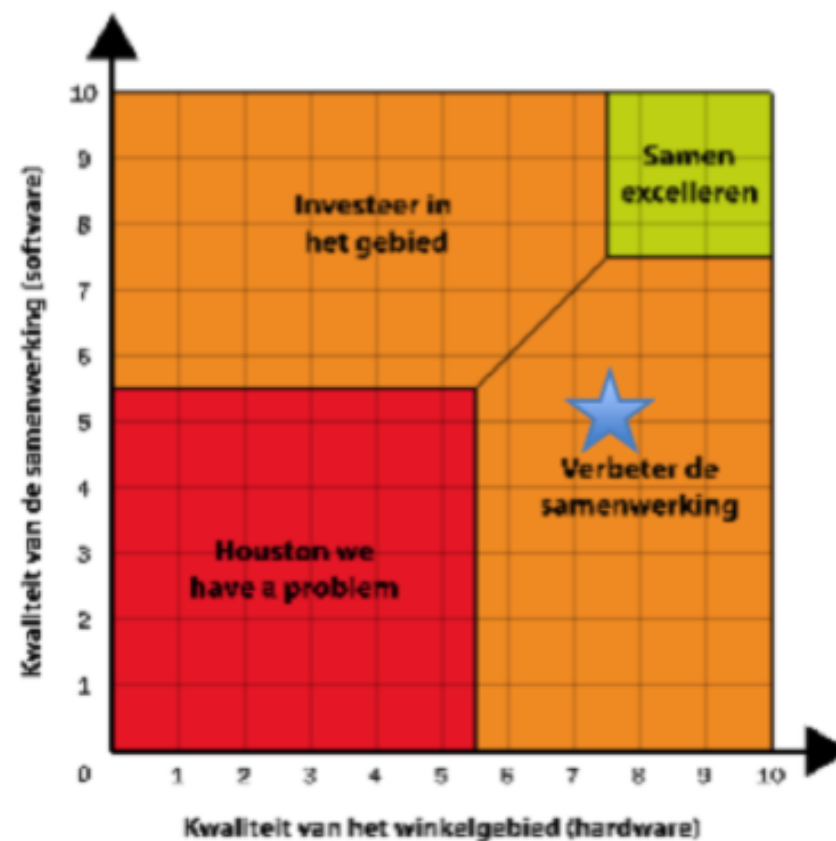


De pijlers vanuit de Nieuwe Winkelstraat

1. De basis op orde

De basis van een toekomstbestendig winkelgebied bestaat voor De Nieuwe Winkelstraat uit twee dimensies:

- De kwaliteit van het winkelgebied zelf;
- De kwaliteit van de samenwerking tussen de lokale belanghebbenden van het winkelgebied.





De pijlers vanuit de Nieuwe Winkelstraat

A. KWALITEIT VAN HET WINKELGEBIED

Stadshart Schagen slaagt er door haar aanbod, ligging en toeristische functie in om relatief veel bestedingen van buiten de eigen gemeente naar zich te trekken. Dat is natuurlijk mooi maar daar tegenover staat dat de koopkrachtbinding van de eigen inwoners (met name in de vrijetijdssector) weer erg laag is. De meeste koopkracht vloeit af naar (in volgorde van belang) Alkmaar, Heerhugowaard, Den Helder, Amsterdam en Langedijk.



De stakeholders beoordelen de kwaliteit van het winkelgebied met een 7,5.



Het nog verder uitbreiden met winkelmeters heeft niet de voorkeur en de gemeente Schagen moet dan ook in de toekomst kritisch blijven tegenover mogelijke plannen van buitenaf in de periferie.

STERKTES

- Schagen is een traditionele, compacte en daarmee gezellige stad met een regio verzorgende functie
- Goed bereikbare binnenstad en gratis parkeren
- Overdekt winkelen in en uitbreiding van Makado Centrum
- Toerisme, horeca en evenementen
- Er is en wordt veel geïnvesteerd in de kwaliteit van het winkelgebied.
- Het Stadshart van Schagen kent relatief veel zelfstandige ondernemers

ZWAKTES

- De aanloopstraten die buiten het standaard winkelrondje vallen;
- De aanrijroute voor auto's richting centrum is niet vanuit alle richtingen optimaal; de spoorwegovergang aan de oostzijde speelt hier een belangrijke rol in;
- Achterstallig onderhoud aan sommige gevels;
- Aansluiting van Makado met de Nieuwstraat en de Gedempte Gracht;

B. KWALITEIT VAN DE SAMENWERKING

Alle partijen moeten zich realiseren dat De Nieuwe Winkelstraat totaal anders is dan de oude. Bestaande ondernemers in de winkelstraat zullen in intensieve samenwerking met de andere betrokken stakeholders moeten laten zien dat samenwerken meer oplevert dan alleen werken. Een toekomstbestendig winkelgebied ontstaat als er als één merk, één bedrijf naar de klant (zoals bijvoorbeeld De Bijenkorf, Loods 5), zowel offline als online, wordt gewerkt. Dit is alleen mogelijk als er goed wordt samengewerkt, waarmee de kwaliteit van deze samenwerking meer dan ooit van groot belang is.

De BV Schagen

Stuurman





AANBEVELING 1: VORM EEN DAADKRACHTIGE WERKGROEP VOOR DE UITVOERING VAN HET STARTDOCUMENT

AANBEVELING 2: (BLIJF) HET STADSHART SCHAGEN CENTRAAL (ZETTEN)

AANBEVELING 3: INVESTEER WAAR NODIG IN DE KWALITEIT VAN DE PANDEN EN DE OPENBARE RUIMTE OM DE AANSLUITING MET MAKADO CENTRUM TE VERSTERKEN

AANBEVELING 4: VERSTERK EN BORG DE SAMENWERKING VAN ONDERNEMERS

- A. Interne organisatie van de ondernemers (via Ondernemers Federatie Schagen)
- B. Externe organisatie richting klanten via 'Schagen heeft het' (zie deze groep als "commissie" binnen de OFS)
- C. Organisatie van de vastgoedpartijen



AANBEVELING 4: VERSTERK EN BORG DE SAMENWERKING VAN ONDERNEMERS

ACTIEPUNT	WIE
Breng de vastgoedpartijen bij elkaar, neem ze mee in de ambities van Schagen, benoem de belangen en verenig hen	OFS/Gemeente Schagen/Vastgoedpartijen/Externe expertise
Zorg ervoor dat zoveel mogelijk ondernemers aanhaken bij de Ondernemers Federatie Schagen (OFS)	OFS/Gemeente Schagen/Externe expertise
Selecteer en mobiliseer de groep koplopers	Schagen heeft het /straatambassadeurs/Externe expertise
Organiseer maandelijkse bijeenkomsten met deze groep koplopers, waarin o.a. de lijst met lopende activiteiten op de agenda staat	Schagen heeft het /straatambassadeurs/Externe expertise
Zet een campagne plan op voor de rest van het jaar waar de ondernemers mee aan de slag gaan, in de fysieke omgeving én inzet digitale middelen	Schagen heeft het /straatambassadeurs/Externe expertise
Regel en verzorg de financiële middelen voor uitvoering van het plan	OFS/Gemeente Schagen/Vastgoedpartijen
Voer het campagne plan uit	Schagen heeft het /straatambassadeurs/Externe expertise
Opzetten en inrichten communicatie middelen tussen ondernemers en stakeholders	Schagen heeft het/Externe expertise



AANBEVELING 5: KIES VOOR SERVICE & SHOP

Schagen is een traditionele en karakteristieke stad met goede parkeervoorzieningen. Het Stadshart is compact en kent een breed en compleet winkelaanbod en verscheidene horeca zaken. Door de samenwerking tussen de ondernemers te versterken heeft Schagen de potentie om nog meer service te kunnen bieden aan haar bezoekers en zal er daardoor in slagen om ook bewoners uit Schagen en omgeving beter aan zich te binden en de toerist te verrassen met evenementen en acties door naast de keuze voor Service en Shop elementen van Surprise en Shop toe te voegen en in samenwerking te werken aan verrassende evenementen in samenwerking met de horeca en de markt.

- Samenwerking tussen horeca, retail en warenmarkt
- Thuisbrengservice
- Pick-up points
- Loyaliteitsprogramma's (beloningen bij horeca door retail, en vice versa)



AANBEVELING 6: VOER NAAST HET BESCHIKBARE ONDERZOEKSMATERIAAL AANVULLEND KWALITATIEF ONDERZOEK UIT OM MEER OVER DE KLANT VAN SCHAGEN TE WETEN TE KOMEN.

AANBEVELING 6 A: BEPAAL DE BEZOEKERSGROEPEN VAN STADSHART SCHAGEN

AANBEVELING 6 B: BEPAAL PER BEZOEKERSDOELGROEP WAT JE TE BIEDEN HEBT ALS SCHAGEN

AANBEVELING 6 C: NEEM DE REGIE OVER DE CONTACTMOMENTEN DIE ER TOE DOEN

AANBEVELING 7: VERBETER DE 'WAYFINDING' VOOR DE BEZOEKER

AANBEVELING 8: KIES VOOR EENDUIDIGE OPENINGSTIJDEN EN KOOPZONDAGEN

AANBEVELING 9: ZET IN OP EEN LOYALITEITSSYSTEEM DAT DE WISSELWERKING TUSSEN RETAIL, HORECA EN CULTUUR VERSTERKT



HOE NU VERDER:

OPSTARTEN VAN WERKGROEPEN: