

Verslag overleg Werkgroep Ondernemend Geffen – Winkeliers/Horeca/Consultancy Geffen
Café Boetje te Geffen, 01 februari 2016 20:00 uur

- Aanwezig: Jo-Rien Steenbergen, Rob Leenders, Rene Brands, Anita de Kinderen, Jo van Druenen, Ria Bosch, Maico Bekkers, Peter Strik, Boet van Dijk Sanne van de Haterd, Wilma van Herpen en Wilbert van den Berg.
- Afmeldingen: Wilma (Gera's Bloem Design), John van der Sangen, Anouska van Boekel, Jeroen Keizer, Ruud van der Doelen, Mark van der Heijden en Patricia van der Crujssen.
- 01 Opening: Peter Strik opent het overleg om 20:10 uur en heet iedereen van harte welkom.

2. Evaluatie Late Night Kerst Shopping Geffen

- organisatie vooraf De organisatie begon stroef, maar we hebben er veel van geleerd. De besprekingen en informatie voor af zijn goed verlopen, zoals ook de vergunning aanvraag. Er was dit jaar veel concurrentie van omliggende dorpen. Volgend jaar een week eerder plannen. Eerste zaterdag na Sinterklaas.
- deelname De organisatie was zeer tevreden over het aantal deelnemers (Toppie). De deelnemers waren wel laat met aanmelden. Dit zal volgende keer vlotter moeten verlopen.
- reclame Was één van de grootste kostenposten maar willen we een groot publiek bereiken kunnen we hier niet om heen.
- parcours Het parcours was te groot. Volgende keer weer de Dorpstraat afsluiten, maar de kramen wel gecentreerd houden op het Dorpsplein.
- opbouw De op- afbouwploeg was te klein volgende keer 2 man meer.
- indeling Gera's Bloem en Design stond te dicht bij DFM. Volgende keer anders indelen.
Wie verkoopt wat? Iedere ondernemer dient alleen producten uit zijn eigen winkel te verkopen en geen vreemde neven producten.
Kramen volgende keer ruimer neer zetten. Ongeveer ½ meter uit elkaar.
Rene Brands geeft aan volgende editie geen oliebollen te willen verkopen.
Peter Strik vraagt de Oliebollen kraam uit Oss die altijd tussen kerst en oud en nieuw op het plein staat.
In de kramen hangt sfeerverlichting. Iedereen dient zelf voor meer verlichting te zorgen als dat gewenst is.

- financieel
 - Kosten: € 3600.- (excl. Huur kramen volgt)
 - Inleg: € 3910.-
 - Bijdrage Ondernemend Geffen: € 2500.-
 - In kas € 2810.-

- volgend jaar
 - Bijdrage deelnemers € 100.- om een ruimere kas op te bouwen
 - Datum 10 december 2016
 - Nog één maal breed adverteren om meer publiek van buiten Geffen te trekken.
 - Maar reclame via Facebook met een actie Delen/Like en win een cadeau.

Sanne neemt de voorzitters hamer van Peter Strik over. Vanaf nu is Sanne officieel voorzitter.

3. Volgende actie: Paas Actie

- het idee
 - Stempelkaart maken. Bij aankoop van € 10.- in een deelnemende winkel/horeca/consultancy, ontvangt de klant een stempel, in het vak van die betreffende zaak.
 - Bij 5 verschillende stempels kan men bij de Jumbo een zakje paaseieren ophalen.
 - Men kan er ook voor kiezen om door te gaan voor 10 stempels om zo een Paas taart op te kunnen halen bij Bakkerij Brands. Rene zal nog bekijken wat voor een taart hij voor welke prijs kan maken, en geeft dit door aan Peter Strik.
 - Iedere deelnemer aan deze Paas actie dient een stempel te kopen bij Bosch van Erp, om het universeel te houden. De stempel kost € 10.- / € 15.-.
 - De Paas actie wordt gehouden van 7 t/m 25 maart.
 - Tevens is er voor de jeugd tot 12 jaar in deze periode een kleurwedstrijd.
 - Bram van Ravenstein maakt een ontwerp voor de kleurplaat.
 - Peter Strik zal nog met Bram overleggen wat de kosten zijn inclusief en exclusief drukken.
 - We kunnen dan kiezen of we ze zelf printen of laten printen.

- financieel
 - Kosten stempel € 10.- / € 15.-
 - Kosten kleurplaten € 185.- per 1000 stuks

- deelname
 - Voor de aanmelding aan deze Paas actie volgt nog een aparte mail.

4. Koopzondag 9-10-2016

Tijdens Effe naar Geffe willen we hier reclame voor maken, doormiddel van het uitdelen van voordeelcoupon boekjes. De voordeelcoupons kunnen tijdens de koopzondag op 9 oktober worden ingeleverd.

Iedere ondernemer bedenkt zelf aan actie die hij/zij op de voordeelcoupon wil zetten.

Iedere ondernemer kan aan deze actie deelnemen mits hij/zij 9 oktober geopend is. Als voorbeeld kan ook Hanex deelnemen, met een actie bij een tankbeurt van minimaal € 25.- een gratis basis wasbon.

Een uitgewerkt voorstel voor deze koopzondag wordt nog aan u gemaild

5. Outlet 2017

In januari 2016 is de Outlet niet door gegaan daar de planning hiervoor te kort was.

Of er animo voor een Outlet in 2017 is? Wordt verder onderzocht en we komen hierop terug in een volgend overleg.

6. Rondvraag

Anita de Kinderen: waarom is de opkomst vanavond zo gering? Zou dit komen om dat het maandag is?

Sanne stelt voor om een volgend overleg weer op dinsdag te plannen.

Sanne: vraagt zich af of de SMS-Alert nog wel werkt. Volgens Wilbert is deze nog actief maar misschien niet meer up to data qua telefoonnummers, Besloten wordt om de SMS-Alert te vervangen door Whats-App. Wilbert zal binnenkort een mail hierover rond sturen met de vraag om tevens de juiste telefoonnummers door te geven?

7. Afsluiting

Sanne bedankt alle aanwezigen voor hun inbreng en sluit de vergadering om 21:30 uur.