

Studentenopdracht evenementen

Op 12 mei jl. zijn 20 studenten van Saxion Hogeschool, begonnen met de opdracht om nieuwe evenementen te bedenken voor de gemeente Losser. Hele leuke ideeën zijn al de revue gepasseerd en uitgewerkt. Inmiddels zijn in Deventer de eindpresentaties aan de werkgroep gepresenteerd.

Muziekschool Losser

Op verzoek van een aantal ondernemers hebben wij een afspraak gemaakt met de Muziekschool Losser om te kijken of zij een muzikale bijdrage kunnen leveren aan het centrum. Door bijvoorbeeld tijdens de Boerenmarkt of tijdens een evenement leerlingen in de straten te laten spelen. Uiteraard in overleg met de ondernemers die er zitten. Doel is om meer reuring en gezelligheid in het dorp te krijgen.

Activiteitenkalender

Het Crazy Weekend was nog niet zo'n succes. Sommige straten en ondernemers hebben hier leuk op in gespeeld, maar over het algemeen hebben veel winkeliers hier geen gehoor aangegeven. Misschien moeten we volgend jaar maar wat anders bedenken.

Helaas gaat het beachvolleyfestijn op zaterdag 29 juli niet door. Neemt niet weg dat de Boerenmarkt wel in zomerse stijl zal zijn en verschillende straten op het thema in zullen spelen. Deze straten worden versierd en hebben leuke aanbiedingen.

29 juli	Toeristische zomerse Boerenmarkt
26 augustus	Boerenmarkt / Tweedehandsmarkt Vintage en Curiosa
31 aug / 1, 2, 3 september	Brueghel, koopzondag op 3 september
9 september	Nationale Monumentendag
30 september	Boerenmarkt / Wonen & interieur
28 oktober	Najaarsmodeshow, Halloween en Boerenmarkt
19 november	Sinterklaasintocht, koopzondag
19 nov – 23 dec	bonnenactie (5 weken lang)
24 november	Black Friday
17 december	Kerstfair, koopzondag

Straatvertegenwoordigers

Op verzoek hebben we de straatvertegenwoordigers weer in het leven geroepen. Handig als eerste aanspreekpunt.

- Sint Maartenstraat / Martinusplein: Marieke Vreriks (Juwelier Vreriks)
- De Brink: Sandra Teunissen (Bruna)
- Gronausestraat: Jolien Stoverinck (Regiobank) en Xuefen Qiu (Restaurant de Iris)
- Brinkstraat & Kloosterstraat & Kosterstraat: Brigitte & Bernadet (Het Centrum)
- Raadhuisstraat & Teylersstraat: Vera Kwakman (Vera's Funniekids)
- Langenkamp & Braakstraat: Yolinde Verheijen (Etos)
- Bernard Leurinkstraat: Peter Damink (Peter's Wooncomfort)

Een enkele ondernemer 'hoort bij' een andere straatvertegenwoordiger omdat dit handiger blijkt te zijn. Nl. Slagerij Luyerink hoort bij de Sint Maartenstraat. Marvii, Hema, Makimo en Joyce's Hairstyling horen bij de Brinkstraat. Leads, de Tuffel en Brilman Elektro horen bij de Brink. Mochten jullie vragen of ideeën hebben, speel ze gerust door naar de straatvertegenwoordiger of anders via het mailadres info@centrummanagementlosser.nl naar Mariola Dieperink.

Smokkeltocht en ontdek de schatten

Op 20 mei jl. organiseerde Iphitos de eerste editie van de Twentse Smokkel Trail. Dankzij het thema Smokkelen is er in Overdinkel een Vlinderpunt, dat Overdinkel verbindt met de rest van Noordoost Twente. Hiermee willen we de toerist nog meer laten beleven in de gemeente Losser.



Om het aanbod voor bezoekers in de gemeente Losser te vergroten komt de VVV met een nieuwe activiteit. Binnen de dorpen Losser, De Lutte, Beuningen en Overdinkel worden verschillende keren fiets- of wandeltochten onder leiding van een gids aangeboden. Deze gidsen komen uit eigen dorp die hun passie en enthousiasme voor de omgeving met de toerist in Twente wil delen. Binnen de grenzen van de gemeente zijn heel veel schatten te vinden. Soms leven we er midden tussen, soms moeten we er even naar op zoek. Maar het zijn stuk voor stuk pareltjes die de moeite waard zijn voor zowel toeristen als inwoners.

De eerste tochten vinden plaats op:

Zaterdag 22 juli:

Fietstocht De Lutte. Start: 10.30 uur vanaf VVV De Lutte. Duur: 3.00 uur.

Zaterdag 5 augustus:

Dorpswandeling Losser. Start: 10.30 uur vanaf VVV Losser. Duur: 1.5 uur.

Zaterdag 12 augustus:

Fietstocht Overdinkel. Start 10.30 uur vanaf entree Gerardus Majella Park. Duur: 3.00 uur.

Zaterdag 19 augustus:

Fietstocht De Lutte. Start 10.30 uur vanaf VVV De Lutte. Duur: 3.00 uur.

Zaterdag 26 augustus:

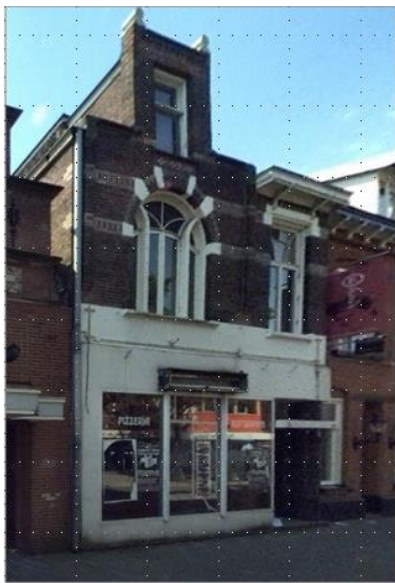
Fietstocht Beuningen. Start 10.30 uur vanaf Toeristisch Punt Beuningen. Duur: 3.00 uur.

De kosten bedragen 6,50 euro per persoon inclusief een kop koffie/thee met lekkers waarvoor tijdens de route bij de horeca een tussenstop wordt gemaakt. Reserveren bij VVV De Lutte, Losser, Beuningen.

Gevelproject

Een onderdeel van het Parapluplan is het gevelproject. Zoals we destijds in de presentatie van Wim Oosterhuis hebben kunnen zien, met zijn voorbeelden in Hengelo, kunnen sommige gevels met een klein aanpassing een super mooie uitstraling krijgen. Wij vinden het een uitdaging om te kijken of we samen met jullie een aantal panden kunnen liften. De gemeente is hiervoor bereid om een puienfonds op te richten. Zodat we samen het centrum van Losser nog mooier maken en de bezoekers nog meer kunnen prikkelen. Op **maandag 9 oktober** nodigen wij jullie graag uit voor een presentatie, waarin de details naar voren zullen komen hoe de straten er na de verbouwing eruit zullen gaan zien. Denk mee en kom op deze vergadering! Tevens zullen we verschillende gevels onder de loep nemen. Ook de pandeneigenaren zullen worden uitgenodigd.

Voorbeelden uit Hengelo:



Drienerstraat 24



Nieuwstraat 10

Zo onderscheid je je in de winkelstraat

De winkeliers in de Nederlandse winkelstraat moeten zich beter onderscheiden. Dit blijkt uit een onderzoek van bureau Q&A, waarin duidelijk wordt dat de consument sommige ketens niet mist als ze zouden verdwijnen. Hier volgen vijf tips.

1. Stel vragen

Vraag de consument om zijn/haar mening. Het is heel waardevol om te weten wat je goed doet als winkel, maar ook wat je kunt verbeteren.

2. Maak van klanttevredenheid een vast aandachtspunt

Stuur je winkel niet alleen op indicatoren als omzet, marge en winst, maar ook op klanttevredenheid.

3. Investeer in een goed online profiel en snelle bezorging

Wil je je omzet vergroten of behouden, dan is het belangrijk dat een klant altijd en overal aankopen bij je winkel kan doen. Onderzoeksbureau Q&A adviseert te investeren in next day delivery en de mogelijkheid om producten in de winkel af te halen. Niet alleen zouden consumenten graag gebruik maken van die laatste mogelijkheid, ook trek je op deze manier klanten in de winkel.

4. Laat klanten je volgen

Koppel je klanten aan je bedrijf, zodat je vaak met ze kunt communiceren. Van social media tot folders, websites, een nieuwsbrief en een klantenkaart, het kan allemaal ingezet worden. Je genereert bezoek en kan er zo voor zorgen dat de klant eerder bij jou koopt, in plaats van de concurrent.

5. Onderscheid jezelf echt goed

Gemiddeld is niet meer goed genoeg, je moet ergens in uitblinken. Maak een keuze en ga daar dan ook volledig voor. Wees de beste, alleen dan ben je van toegevoegde waarde voor de klanten, zo tipt het onderzoeksbureau.

Houdt onze website in de gaten waarop alle (extra) informatie komt te staan, met de laatste nieuwtjes www.centrummanagementlosser.nl. En volg ons op Facebook [Centrum Management Losser](#)