



Maand van de markt april





WEKELIJKSE MARKTEN VOOR BRUISENDE KERNEN

De wekelijkse markten spelen een belangrijke rol voor de leefbaarheid in onze steden en gemeenten. Ze brengen een kwalitatief, divers en lokaal aanbod tot bij de mensen en zijn een ontmoetingsplaats voor jong en oud. Samen met de plaatselijke handel en horeca zorgt de markt voor een bruisende kern.



10 TIPS VOOR EEN GESLAAGDE EDITIE VAN MAAND VAN DE MARKT

INFORMEER DE MARKTKRAMERS

01

De Steden en Gemeenten zijn aan zet om de marktkramers te informeren en te enthousiasmeren over de actie en het promotiemateriaal te verdelen onder de marktkramers. Wacht niet tot het laatste moment, informeer tijdig de marktkramers dat het lokaal bestuur deelneemt aan de actie, via de marktleider en via de marktcommissie. Verdeel het promomateriaal onder de marktkramers die mee hun schouders onder de actie willen zetten.

BETREK OMLIGGENDE HANDEL EN HORECA

02

Omliggende handel en horeca profiteren mee van een levendige markt. Een bezoekje aan de markt gaat vaak hand in hand met een terrasje of een andere aankoop. Daarom worden er extra affiches ter beschikking gesteld aan de handelszaken. Zo wordt de campagne al voor de effectieve start aangekondigd en wordt de actie ook als de markt er niet staat, blijvend onder de aandacht gebracht.

PRIJZEN VAN DE MARKTKRAMERS

03

De Steden en Gemeenten kunnen zelf een mooi prijzenpakket samenstellen. Daarnaast voorzien de Provincies aanvullend leuke prijzen. Om het marktgebeuren te versterken, is het fijn om de gemeentelijke prijzenpot samen met de marktkramers samen te stellen. De geschenkbonnen van 'Maand van de Markt' kunnen hiervoor gebruikt worden: marktkramers en Gemeente kunnen zelf invullen welke prijs ze wensen te schenken.



10 TIPS



04



FEESTELIJK STARTSCHOT

Overweeg een feestelijk startschot van Maand van de Markt! Maak van het begin van de actiemaand een klein event waar je bij moet zijn. Dit kan laagdrempelig.

Enkele ideeën: een grimestand of springkasteel voor de jongsten, een kookdemonstratie met producten van de markt, een kortingsactie bij enkele kramen ...

Aangezien de kick-off in de paasvakantie valt, zijn er heel wat gezinnen op de been die te verleiden zijn met een marktbezoekje.

05



INFOPUNT

Werk je met een infostand, al dan niet met een wedstrijdurne? Communiceer dan duidelijk waar en wanneer die te vinden is.

06



DE HELE MAAND IN DE KIJKER

Naast een toffe kick-off zet je de markt bij voorkeur de hele maand april in de kijker. Eén aankondiging volstaat niet om de actie de hele maand levendig te houden.

Communiceer herhaaldelijk op je verschillende kanalen.

Enkele formats: elke week een kraam in de kijker op sociale media, een leuke activiteit, een getuigenis van een marktbezoeker ...

10 TIPS



DE MARKT ALS EVENEMENT

Overweeg ook om een evenement aan te maken op Facebook. Dit brengt een bezoekje aan de markt weer top of mind bij de inwoners en bezoekers. Bovendien krijgen ze een herinnering als het event van start gaat.



EEN MAAND VOLOP BELEVING

Naast de kick-off kan je ook gedurende de volledige actiemaand zorgen voor beleving op jouw markt. Een bezoek van de paashaas, een orgelspeler, een winactie, een kookdemonstratie, een gratis drankje of proevertjes? Informeer je inwoners wanneer er iets extra te beleven valt op de markt. Gebruik je socialemediakanalen en plaats de activiteit in de kalender van het infoblad.



PRIJSUITREIKING

Communiqueer duidelijk over de te winnen prijzen, waar en wanneer de winnaars bekendgemaakt zullen worden. Ook de prijsuitreiking zelf kan je een feestelijk tintje geven. Nodig de winnaars uit, bij voorkeur op de markt, om hun prijs in ontvangst te nemen.



IN DE MEDIA

10

Stuur een persbericht over jullie deelname naar de lokale pers en nodig ze mee uit op de kick-off en bij de prijsuitreiking.

Post je als gemeente iets op sociale media over de actie? Tag dan zeker @maandvandemarkt!



Marktbezoekers vallen in de prijzen



© foto
ROESELARE

Maand van de Markt, 2 mei 2023 om 10:58



April is Maand van de Markt. — 12 m

April wordt "Maand van de Markt" en wie dan koopt kan prijzen winnen

Kapellen, Kalmthout, Stabroek, Zandvliet - In april zetten Kapellen, Kalmthout, Stabroek



NOG MEER INSPIRATIE!

Zeker tijdens de Maand van de Markt maar ook tijdens de wekelijkse markt het jaar rond, kan de lokale markt een duwtje in de rug gebruiken. Laat je inspireren door enkele praktijkvoorbeelden:

Markt in de kijker

Stad Ieper zette elke week een marktkramer in de kijker. Ze deden dit zowel fysiek – met beachvlaggen – als op hun verschillende Facebookpagina's. De marktkramer die in die week in de kijker stond, zorgde tegelijkertijd voor een mooie promotie in het kraam.





Influencers

De markt heeft heel wat te bieden, voor diverse doelgroepen. Om de wekelijkse markt te promoten bij specifieke doelgroepen, kan je beroep doen op influencers. Zorg dat het profiel van de influencer past bij de bezoeker die je wil overtuigen van een marktbezoekje. Onder meer stad Roeselare ging al met influencers in zee.

Met de kruiwagen naar de markt

In Aartselaar mochten de winnaars van de actie ‘Maand van de Markt’ op een ludieke manier hun prijs in ontvangst nemen. Ze kregen een lege kruiwagen, passeerden langs de kramen en mochten ondertussen hun kruiwagen vullen met marktproducten. Deze prijsuitreiking kon op heel wat media-aandacht rekenen!





FIETSKOERIERS

In Wevelgem kunnen bezoekers van de markt hun boodschappen gratis thuis laten leveren. Zo kunnen klanten die slecht te been zijn of geen auto hebben, toch hun inkopen doen op de plaatselijke markt.

Per markt zijn twee fietskoeriers aan de slag en sinds de start in 2018 zijn al meer dan 4.000 boodschappen aan huis geleverd!





HOU DE MARKT BEREIKBAAR

Bij een centrumvernieuwing of heraanleg van de dorpskern moet de wekelijkse markt tijdelijk verhuizen naar een andere locatie. Tijdens die periode voorzag de Gemeente Kuurne een busje die mensen gratis van het marktplaats naar die tijdelijke locatie bracht en omgekeerd.

Het vernieuwde plein werd na de werken feestelijk heropend. Op de eerste marktdag kreeg elke bezoeker een mooie winkeltas en zorgde elke marktkramer voor een extraatje bij elke aankoop. Daarnaast voorzag de gemeente nog in een stand waar elke voorbijganger kon genieten van een drankje, koffie of een cava.





NIEUWE KANSEN

Tijdens de werkzaamheden in Nazareth Dorp, verhuisde de markt tijdelijk van Nazareth naar Eke. Dit viel enorm in de smaak bij de inwoners, waardoor de markt voortaan zowel in Nazareth als in Eke wordt ingericht. De nieuwe markt in Eke gaat door op een andere dag en heeft een ander aanbod dan die in Nazareth, met een focus op lokale specialiteiten. De eerste zes maanden mochten de marktkramers gratis in Eke staan, om de markt leven in te blazen.



INSPIRATIEVOORBEELDEN



MARKTTROLLEY MET PRIJZEN

Hét item bij uitstek dat doet denken aan de markt is wellicht de markttrolley. Dat hebben ze ook in Pelt begrepen. De winnaars van de actie ‘Maand van de Markt’ zagen hun prijs dan ook niet verpakt in een tasje of mand maar wel in een markttrolley. Perfect om te gebruiken voor hun volgend marktbezoek!



MARKTBONNENBOEKJE VOOR NIEUWE INWONERS



Stad Waregem biedt nieuwe inwoners een marktbonnenboekje aan. Zo krijgen ze meteen de kans om de lokale markt te ontdekken én mee te profiteren van leuke promoties.



INFORMEREN VIA DE MARKTBOS

In Torhout ontvingen alle inwoners een marktbox in de brievenbus. Deze box bevatte kortingsbonnen en spaaracties van 32 marktkramers en Torhoutse horecazaken, aangevuld met info over het lokaal bestuur.



MARKTBROCHURE



Door de heraanleg van de Markt in Oudenaarde kregen de marktkramers een andere standplaats. De vernieuwde wekelijkse markt werd er gepromoot met een brochure.

TRENDS

TRENDS MARKTBEZOEK



1 LOKAAL EN KORTE KETEN

De vraag naar lokaal geproduceerde, biologische en duurzame producten zit in de lift. De wekelijkse markt is voor de consument een plaats waar ze die producten terugvinden. Door te kopen op de markt steunen de marktbezoekers bovendien lokale bedrijven en kunnen ze hun ecologische voetafdruk verkleinen.

2 ERVARINGSGERICHT WINKELN

Consumenten zijn op zoek naar unieke ervaringen, ook tijdens het winkelen. De lokale markt is sowieso een feest voor je zintuigen maar er kan nog geïnvesteerd worden in extra beleving. Denk aan degustaties en demonstraties, workshops, entertainment voor jong en oud...

3 AUTHENTIEKE EN AMBACHTELIJKE PRODUCTEN

Als tegenbeweging voor massaproductie en online shoppen, hechten steeds meer consumenten belang aan unieke en ambachtelijke producten. En laat dat net een productcategorie zijn die je ook op de wekelijkse markt kan terugvinden. Lokale markten kunnen op deze trend inspelen door lokale producenten die authenticiteit en ambacht aanbieden, in de kijker te zetten.

4 MILIEUBEWUST

Plastic zakjes zijn al enige tijd zo goed als verdwenen uit de winkels en de consument brengt steeds vaker zelf een verpakking mee. Voor Maand van de Markt kon je al op verschillende markten kans maken op een trolley of een gevulde herbruikbare winkeltas. Een prijs als deze is tegelijkertijd ook een oplossing voor wegwerpverpakkingen.