



ONDERNEMERSVERENIGING



# Lokale aankoopbonnen als relance instrument

---

## checklist voor een succesvolle bonnencampagne

- ✓ *Is onze bon gratis?*
- ✓ *Krijgt iedereen een bon?*
- ✓ *Hebben we alle drempels om een bon te verkrijgen weggenomen?*
- ✓ *Is het bedrag van de bon laag genoeg (5€)?*
- ✓ *Komt het geld van de bonnen bij de hardst getroffen zaken terecht?*
- ✓ *Hebben we het minimum te besteden bedrag zo laag mogelijk gehouden?*
- ✓ *Hebben we het aantal te gebruiken bonnen per aankoop beperkt tot één?*
- ✓ *Hebben we het gebruik van de bonnen beperkt in de tijd (1 tot 2 maanden)?*
- ✓ *Ondersteunen we met een positieve campagne?*
- ✓ *Is het gebruik van bonnen zowel voor gebruikers als voor ontvangers erg eenvoudig?*

*Vele gemeenten en steden denken aan een systeem van lokale aankoopcheques/cadeaucheques als relance instrument of hebben dit reeds ontwikkeld. Is dit wel de goede keuze? En hoe moet men een dergelijk systeem opzetten wanneer men hiervoor kiest?*

*Een bonnensysteem ondoordacht opzetten heeft immers 4 bezwaren:*

- 1. Een bon heeft een traag effect*
- 2. Bij bonnen loop je het risico dat deze niet terecht komen bij die zaken die het hardst getroffen zijn*
- 3. Een bonnensysteem opzetten is duur*
- 4. Tijdelijke acties creëren geen duurzame gedragsverandering*

[Bekijk hier de presentatie](#)

[Bekijk hier de zoom-sessie van 4 mei 2020 \(duurtijd 40 minuten + 20 minuten vraagstelling en discussie\)](#)