



Hernieuwd sociaal contact

Hechte relaties worden vooral plaatselijk aangegaan: in buurten en buurtschappen, op straten en pleinen. Dat biedt wezenlijke interactie tussen mensen die betrokken zijn bij elkaar én bij hun directe omgeving. Zowel sociaal, economisch, als ecologisch.

Retail is 'detail'

Commercieel contact draait om lokaal boeien, binden, en behouden. Zowel offline: persoonlijk in de winkel en op de markt. Als online: individueel met elke click. Want toekomstbewuste middenstanders en toekomstbestendige boeren leggen lokale en regionale relaties. Zo weten zij zich op een juiste manier te verhouden tot mens én dier: elk in de eigen leefomgeving. Zo weten zij verantwoorde groei tot seizoensgebonden bloei te brengen. Pas dán is persoonlijke en natuurlijke interactie de drijvende kracht achter een groeiend netwerk van duurzame verhoudingen.

Stad en ommeland

Zomergroenten vooral als het warm is. Winterkost met name wanneer de kou heerst. Uitsluitend duurzaam voedsel en verantwoorde voeding uit 'stad en ommeland' zullen kunnen zorgen voor een gezonde geest in een gezond lichaam. Duurzame koopkracht wordt slechts gedragen door een duurzame land- en tuinbouw die uitsluitend gebruik maakt van biologische bestrijdingsmiddelen. Vitaliteit en veerkracht worden enkel bereikt door schone en gezonde producten en processen.

Korte ketens

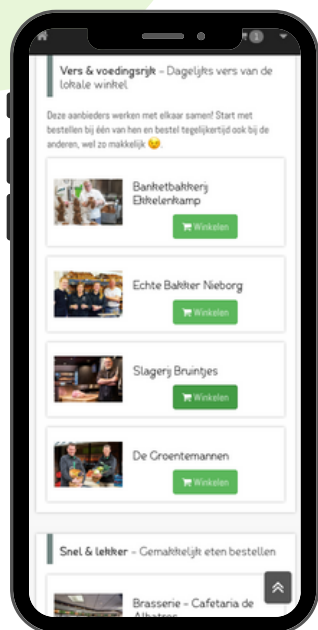
Dus: E-commerce wordt WE-commerce. De korte ketens draaien allemaal om regionale waarden én lokale waarde. Bloei voor groei. Duurzaam samen. Pas dan vervlechten de fysieke winkels zich met de digitale verkoopkanalen. Tegelijkertijd wordt de logistiek ook plaatselijk verzorgd door stromen van producten en diensten te bundelen tot één geïntegreerde lokale platform-economie. Dan vertrouwen ondernemers elkaar weer als hun klanten. Dan vertrouwen consumenten hun dienstverleners weer als hun verwanten. Mede dankzij sociaal redelijke prijzen.

Circulair

Toekomstbestendige landbouw is moderne kringlooplandbouw. Toekomstbewuste middenstand is verwerken en verkopen binnen die korte ketens. Lokaal is het hele maal. Beiden zonder verspilling van grondstoffen en energie. Terwijl alle reststromen worden hergebruikt. Duurzaam en digitaal zijn onderdeel van een circulaire economie die primair regionaal is georiënteerd. Elke regio heeft een schaal van 50 bij 50 kilometer nodig om voldoende grondstoffen, materialen, voedsel en energie te laten circuleren. Juist decentraal ontstaan de primaire netwerkeffecten. Vanzelfsprekend blijven ook mondiale voedselketens bestaan. Maar het uitgangspunt is en blijft om mensen lokaal en in de regio gezond te laten eten en leven. Verantwoord verkopen is verantwoord inkopen.

De stichting Digitale Dorpspleinen zet zich daar al jarenlang voor in, samen met het online retailplatform Shopforce®.





Maak de (ver)koop van streekproducten gemakkelijk en aantrekkelijk. De maatschappelijke baten volgen als vanzelf.



Digitale koopkracht

Verantwoord geogst en verwerkt: om mensen te stimuleren méér en beter lokaal voedsel uit de eigen streek te consumeren, dient het kopen, betalen en leveren daarvan een ABC-tje te zijn. Dit kan slechts door digitale 'koopkracht'. Dat geeft ondernemende boeren, bakkers, slagers, groentewinkels en bloemisten investeringskracht om te blijven verduurzamen.

Streekproducten

Shopforce® maakt de verkoop van streekproducten gemakkelijk. Met het Digitaal Dorpsplein concept biedt Shopforce® collectieve online oplossingen voor de lokale retail. Het bestel- en betaalgemak maken het online bestellen en betalen van gezonde producten van diverse lokale ondernemers in de eigen regio tot een fluitje van een cent.

Halen en brengen

Daar waar Shopforce® ondernemers digitaal ontzorgt, daar stimuleert stichting Digitale Dorpspleinen lokale overheden, maatschappelijke organisaties en ondernemers om in co-creatie een hulpring te organiseren voor de collectieve en individuele marketingcommunicatie. Plus het ontzorgen van de lokale logistiek: met haal- en brengservice van producten en de verwerking van reststromen.

Het samen maatschappelijk bouwen aan een gezonde volhoudbare toekomst biedt een prachtig perspectief voor de toekomst:

- economisch: o.a. meer geld circuleert langer in de lokale economie voor meer investeringskracht en betekenisvol werk;
- maatschappelijk: o.a. meer sociale cohesie voor het behoud van basisvoorzieningen, verweven logistiek en leefbaarheid;
- ecologisch: o.a. meer biodiversiteit voor een gezonde bodem en landschappelijke kwaliteit.





Praktijkvoorbeeld

In Zwartsluis – een Overijssels dorp met **circa 4.800 inwoners** – zijn met financiële steun van de gemeente en de provincie de eerste stappen gezet rondom [Dorpsplein-Zwartsluis.nl](https://www.dorpsplein-zwartsluis.nl). De succesvolle tussenresultaten zijn als volgt::

- Aantal online bestellingen: van 0 naar 52.701
- Gecombineerd: een stijging van 25%
- Online omzet: € 1.302.366 + extra omzet in winkels door collectieve marketingcommunicatie
- Regionale afzet: meer verkopen in gehuchten en kleine dorpen in regio Kop van Overijssel
- Student/stagiair: Hogeschool Windesheim verzorgt de digitale marketingcommunicatie
- Leefbaarheid: mede door extra online inkomsten opent de bakker een extra winkel in het dorp
- Duurzaamheid: de slager koopt nu rundvlees in bij een Overijsselse boer. Groente en zuivel komt uit de regio.
- Sociale cohesie: de samenhang is ook digitaal versterkt

Hulp bij lokale digitalisering en verduurzaming

Stichting Digitale Dorpspleinen helpt lokale overheden, voedselcoöperaties, burgercollectieven, ondernemersverenigingen, maatschappelijke organisaties en bedrijven met het versnellen van hun digitalisering en verduurzaming door een pragmatische aanpak en advisering met het delen van praktijkervaring en tal van tips.

Kortom: organiseer de markt slimmer! Want dat is de kracht van lokaal kopen.

Ga naar [stichtingdigitaledorpspleinen.nl](https://www.stichtingdigitaledorpspleinen.nl) voor meer informatie.

