

### **Word de lokale held in jouw buurt.**

#### **Zonder gedoe en met direct bewijs van jouw maatschappelijke betrokkenheid.**

In jouw stad of dorp wil je als ondernemer het verschil maken. Laten zien dat je betrokken bent en dat je klanten belangrijk zijn. Niet door wat je zegt, maar door wat je doet.

Het Dappre netwerk verbindt jouw onderneming met lokale klanten en maatschappelijke organisaties, en maakt jouw lokale betrokkenheid zichtbaar en meetbaar — zonder technische koppelingen, extra apparatuur, of handelingen van medewerkers.

#### ***Hoe het werkt***

Zodra een deelnemende klant bij jou afrekent, zien zij automatisch dat jij de lokale gemeenschap ondersteunt.

Als ondernemer bepaal je zelf welk percentage van de besteding (bijv. 5%) je beschikbaar stelt aan de club of stichting die de klant belangrijk vindt.

Dat lijkt op het eerste gezicht veel — maar het is géén korting, géén margeverlies en géén extra kosten.

De maatschappelijke bijdrage

- komt namelijk niet uit je marge, maar uit je bestaande lokale marketing- of sponsorbudget;
- wordt alleen betaald als er daadwerkelijk omzet is (geen omzet = geen bijdrage);
- levert directe herbesteding op, want deelnemers kiezen bewust voor lokaal betrokken ondernemers die iets teruggeven aan hun eigen gemeenschap.

Met een bijdrage van 5% boek je 20 Euro omzet voordat je 1 Euro bijdraagt aan de favoriete stichting of vereniging van de klant. Oftewel: de bijdrage versterkt je lokale marktaandeel én je maatschappelijke waarde.

#### ***De achterliggende logica voor jou als ondernemer***

Als ondernemer reken je vaak reflexmatig in margeverlies:

**“Als ik 5% weggeef, verdien ik niks meer.”**

Zie de 5% niet als kosten, maar als investering in loyaliteit en betekenisvolle transacties.

Waar je normaal folders drukt of sponsoring doet, beloon je nu automatisch jouw eigen klantenkring.

Stel dat 1 op de 20 klanten mee in het Dappre netwerk. Dat betekent dat jouw effectieve bijdrage vaak slechts tussen de 0,1% en 0,3% van je totale omzet ligt — precies wat de meeste ondernemers nu al besteden aan lokaal maatschappelijk of marketingbudget.

Alleen maak je dat met Dappre bewijsbaar, meetbaar en direct zichtbaar in de community.

#### ***De beleving van de deelnemer***

Voor de deelnemende klant voelt 5% logisch, aantrekkelijk en begrijpelijk.

**“Als ik hier koop, help ik mijn club.”**

Klanten denken niet in marges, maar in betekenisvolle keuzes: “Waar spring ik voor op mijn fiets?” Dus de 5% is communicatief sterk. Het is belangrijk dat je je als ondernemer realiseert dat dit een belevingswaarde is, niet een netto-afdracht.

#### ***Kortom:***

Met Dappre word je de lokale held zonder gedoe. Je verbindt omzet aan betekenis, klanten aan clubs en jouw onderneming aan de gemeenschap.

Meer weten? Check de ‘rekentool’ op: [dappre.com/meedoen-ondernemers/#participant-calculator](https://dappre.com/meedoen-ondernemers/#participant-calculator)