



- Παρούσα κατάσταση: Ένα τυπικό ωράριο χωρίς καμία προώθηση και αξιοποίηση.
- Παρουσίαση της πρότασης (Περιγραφή): Το πιο σημαντικό βήμα για την υλοποίηση αυτής της πρότασης είναι η συνεννόηση με τον εμπορικό σύλλογο Ιωαννίνων για την αλλαγή στα ωράρια των καταστημάτων. Όλες οι γειτονικές πόλεις ακολουθούν το ωράριο που ισχύει στις περισσότερες πόλεις της Ελλάδας. Αν όμως η δικιά μας αγορά θα ήταν ανοιχτή τα απογεύματα της Δευτέρας και Τετάρτης και κλειστή τα απογεύματα της Τρίτης και Πέμπτης θα μπορούσαμε μαζί με τις παρακάτω δράσεις να προσελκύσουμε το κοινό της Ηγουμενίτσας, Πρέβεζας, Άρτας, Αγρινίου, Κοζάνης, Γρεβενών αλλά και μερικών Ιονίων νήσων όπου τις ημέρες που η αγορά μας θα είναι ανοιχτή, σε όλες τις παραπάνω περιοχές η αγορά θα είναι κλειστή. Η πρόταση όμως θα πρέπει να πλαισιωθεί με κάποιες δράσεις υποστήριξης. Πέρα από το στήσιμο μιας διαφημιστικής καμπάνιας αλλά και την προώθησή της θα πρέπει να υπάρχουν και κίνητρα για τους επισκέπτες. Επιπλέον έκπτωση για αυτές μόνο τις ημέρες σε ξενοδοχεία της πόλης, σε χώρους στάθμευσης αλλά και σε χώρους κοινού ενδιαφέροντος όπως μουσεία, εκθέσεις, εκδηλώσεις του πνευματικού κέντρου κ.α. Μάλιστα θα μπορούσαν να στήνονται διάφορες εκδηλώσεις με μουσικά και χορευτικά σύνολα, με διάφορα ανοιχτά εργαστήρια σε διάφορα σημεία των πεζοδρόμων αλλά και μια καμπάνια ενημέρωσης για την προσβασιμότητα των ΑΜΕΑ σε κοινόχρηστους χώρους. Εάν μάλιστα γίνει η εφαρμογή που θα δίνει πληροφορίες για τα σημεία ενδιαφέροντος του δήμου, θα μπορούσε μέσα σε αυτή να ενσωματωθεί και ένας χάρτης με όλα τα καταστήματα της πόλης ώστε κάποιος πολύ εύκολα να μπορεί να βρει το κατάστημα που τον ενδιαφέρει ακόμη και εάν επισκέπτεται την πόλη μας για πρώτη φορά.
- Στόχος: Η αύξηση των επισκεπτών στην πόλη μας, η αύξηση του αγοραστικού κοινού, η ενίσχυση της τοπικής αγοράς και η προώθηση των καταστημάτων του δήμου. Άνοιγμα νέων επιχειρήσεων και αύξηση των εσόδων τόσο του δήμου όσο και των επιχειρήσεων.
- Τοποθεσία προτεινόμενης παρέμβασης: Όπου υπάρχουν εμπορικά καταστήματα.



- Ενδεικτικός προϋπολογισμός: Πολύ μικρό κόστος. Μόνο για την διαφημιστική καμπάνια και την προώθηση αλλά και τις εκπτώσεις που θα πρέπει να επιδοτηθούν θα μπορούσαμε να πούμε πως το κόστος δεν θα υπερβαίνει τα 15.000 ευρώ