



Casi di innovazione nel commercio

GREEN MARKETING IN NEGOZIO. DROP&LOOP

a cura di Fabrizio Valente - Marzo 2024

Intraprendere iniziative per la sostenibilità ambientale in negozio è doveroso e molto utile in termini di ritorni sul business, potendo così differenziare l'offerta e aumentare la clientela. Per mettere in piedi iniziative efficaci (e comunicarle al meglio) è utile collaborare con altri attori della filiera.

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/strategia/green-marketing-in-negozio-droploop/>

Drop & Loop è una start-up olandese lanciata nel 2020 con l'obiettivo di sostenere la lotta agli sprechi nel settore dell'abbigliamento. Un tema sempre più cruciale: nei soli Paesi Bassi, ad esempio, ogni anno vengono bruciate 150 tonnellate di capi di abbigliamento e solo un terzo dei tessuti dei capi raccolti vengono riutilizzati o riciclati. Il progetto Drop & Loop ha messo a punto un **modello efficace e di successo nella raccolta e nel riutilizzo di capi usati**.

I vestiti consegnati vengono raccolti e portati in un centro di smistamento: tutto ciò che può essere ancora indossato viene ricondizionato e immesso nei canali di vendita dell'usato, mentre tutti gli altri capi vengono utilizzati per produrre nuovi filati e nuovi tessuti, usati poi per realizzare nuovi prodotti, come vestiti, bandiere o borse.



Nell'economia circolare i processi sono parecchio complessi e richiedono esperienza e competenza: per questo Drop & Loop ha stretto una partnership con Wolkat, centro di lavorazione tessile circolare in cui l'intera catena, che include la selezione, il riciclaggio, la filatura e la tessitura, si svolge sotto lo stesso tetto.

Drop & Loop è la prima azienda nei Paesi Bassi a offrire un **programma che incentiva la raccolta con piccoli premi immediati** (gadget e prodotti nuovi) **oppure sconti, calcolati in base al peso dei capi consegnati**, da utilizzare in una visita successiva.

Il punto di forza è stato quello di aver stretto velocemente **accordi con numerosi retailer** importanti che aderiscono al programma: supermercati così come catene non food.

Il sistema è semplice: **il negozio inserisce un contenitore a colonna per la raccolta e poi consegna i premi o emette gli sconti.**

La start-up ha anche stretto una partnership con alcuni rivenditori online per facilitare i processi logistici del ritiro dell'usato.

Il progetto è un win win perché i **retailer si avvantaggiano con un incremento del traffico dei clienti** e chi raccoglie l'usato con interessanti volumi di capi da rivendere o riciclare. La sfida è quella di ampliare la rete dei retailer aderenti in modo da diventare capillare.

Stimoli per gli imprenditori

- La lotta agli sprechi è uno dei temi ambientali più sentiti dai consumatori.
Impegnarsi per contribuire, in qualsiasi settore, aiuta a creare un'immagine positiva della propria attività;
- **E' abbastanza semplice attivarsi in questi progetti, che però sono complessi e** diventano di successo se si creano le partnership giuste con imprese esperte.



Fonti per le immagini:

robert_s da shutterstock.com

Per approfondire il caso si veda: <https://dropandloop.nl/en/>



SCOPRI DI PIÙ

Questo articolo fa riferimento al Focus [Il Negozio in trasformazione](#) realizzata da Confcommercio, Gennaio 2024.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.