



L'esperienza effecorta

a cura di Pietro Angelini,

scio fondatore ed ideatore effecorta

Capannori, 23-01-2010

L'idea

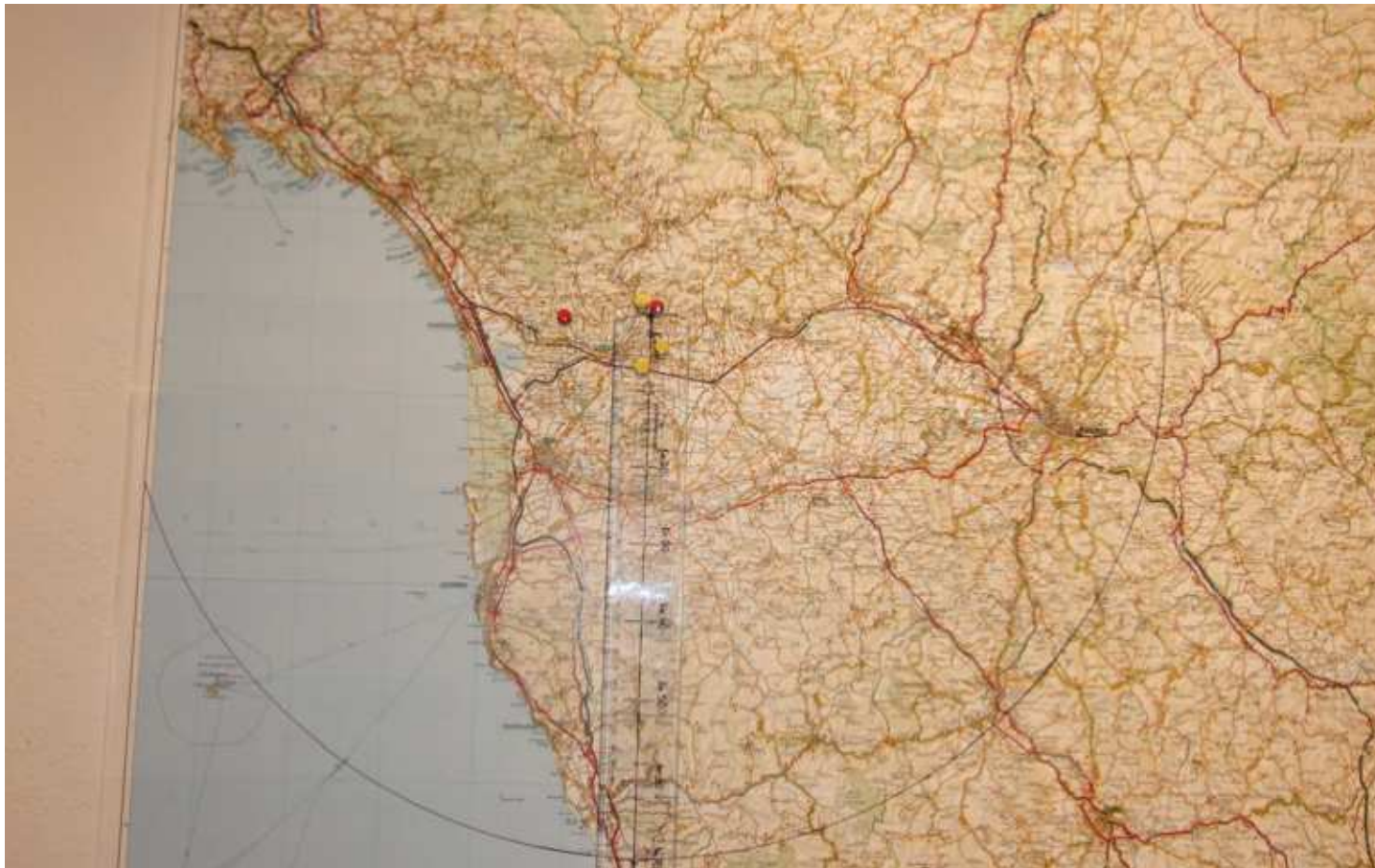
- Prodotti sfusi - no contenitori monouso
- Prodotti locali - produttori conosciuti
- Prodotti buoni - qualità ed efficacia
- Quantità giuste - nessuna imposizione
- Il problema dei rifiuti è di tutti. Crescente sensibilità.
- Statistiche: cresce del 20% l'acquisto di prodotti biologici



L'impresa

- Effecorta è una cooperativa di persone
- Investimento dei soci, finanziamento del sistema bancario e piccolo start up.
- Visione comune con il territorio. Un contesto già preparato ai cambiamenti (porta a porta, latte, ecc)
- Latte alla spina è l'elemento da cui siamo partiti per un business plan.

All'80% entro i 70 km.
95% entro dicembre 2009



60 contenitori a caduta



60 contenitori a cesto



60 spillatori





No ai sacchetti di plastica



Alcune caratteristiche

- Impresa autosufficiente sul mercato
- “Giochiamo ad effecorta”. Il consumatore: da curioso ad abitudinario.
- La visibilità all'esterno. Oltre 150 richieste di riproduzione da tutta Italia.
- Per funzionare necessario lavorare molto sulla comunicazione e sulla formazione del consumatore.
- Sportello ambiente per la promozione delle energie alternative

Primi numeri

Effecorta è un modo per ottenere informazioni sul consumo alla spina, sulle produzioni locali.

Apertura del punto vendita: 29 agosto 2009

- Oltre 4000 persone hanno acquistato in un mese
- 4500 visite sul sito
- Circa il 30% di riuso dei contenitori. Dato in crescita costante = la gente ritorna.
- Nessun sacchetto di plastica venduto
- Prodotti maggiormente venduti: pasta, vini, legumi e detersivi

Proposte & Progetti

I nostri prossimi progetti:

- Lavorare sui contenitori riciclati & riusabili
- Coltivazioni dirette effecorta

www.effecorta.it

Grazie per l'attenzione

