



Filiera corta  
prodotti alla spina

**L'esperienza Effecorta.  
Supporto all'impresa verde**



# Verso un mondo sostenibile

Ecologia e sostenibilità. Parole d'ordine da cui oggi non possiamo prescindere.

L'ambiente necessita del nostro rispetto e per questo a noi spetta il compito di mettere in atto buone pratiche quotidiane che orientino i nostri consumi e soprattutto le nostre azioni (gestione dei rifiuti e degli sprechi, acquisto di prodotti biologici, ecc.)



# Verso un mondo sostenibile

Negli ultimi anni è cresciuta molto l'attenzione nei confronti del problema ambientale.

Questa nuova sensibilità ha portato alla nascita di numerosi progetti quali filiera corta, vendita di prodotti alla spina (dal latte ai detersivi) e mercati del contadino, oltre ad un notevole incremento nell'acquisto di prodotti biologici.



# Come coniugare qualità dei prodotti e sostenibilità?

Con l'acquisto di:

- Prodotti sfusi (privi di imballaggio)
- Prodotti locali (a filiera corta, provenienti da produttori nel raggio di 70 km)

**Risultato:** prodotti buoni che coniugano qualità, efficacia, rispetto dell'ambiente e, non ultimo, risparmio economico



# Cos'è Effecorta

**Effecorta** è una cooperativa di persone, nata come piccola start up in un territorio, quello della provincia di Lucca, già ben predisposto ai cambiamenti in materia di ecologia e attenzione all'ambiente (progetti di raccolta rifiuti porta a porta, vendita di prodotti alla spina, ecc.)

Il progetto è stato reso possibile grazie all'unione di intenti tra i suoi soci e il contesto politico-sociale in cui opera e che è rappresentato per il 90% da produttori locali nel raggio di 70 km.

# I nostri prodotti



Oltre 60 prodotti  
sfusi a filiera corta  
e biodegradabili

Pasta  
Olio  
Aceto  
Vino  
Latte  
Spezie  
Cereali  
Caffè  
Miele  
Zuccheri  
Frutta e ortaggi  
Saponi



# Alcune caratteristiche

- Impresa autosufficiente sul mercato
- “Giochiamo ad Effecorta”. Il consumatore: da curioso ad abitudinario.
- La visibilità all'esterno. Oltre 400 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

# Numeri

- In tre anni 36000 bottiglie vendute
- 21500 recuperate (60%)
- Quasi 500kg recuperati, circa 4300 euro risparmiati
- 30000 borsine di cotone vendute, 0 buste di plastica o simili

Siamo partiti con il 30% di bottiglie recuperate nel 2009





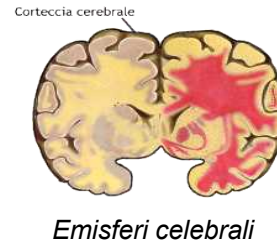
# Lo scenario di mercato

L'esperienza della rete, dopo 4 anni di attività, ci ha fatto vedere alcuni elementi chiave:

*Background associativo,  
volontariato, movimenti*

*Background  
imprenditoriale,  
industriale*

# Il pensiero laterale



Emisfero sx	Emisfero dx
Logica Analisi Parole Sequenze	Olistica Intuizione Musica Disegno
Scienza	Creativita'

Con il termine **pensiero laterale**, coniato dallo psicologo Edward De Bono, si intende una modalità di risoluzione di problemi logici che prevede un approccio indiretto ovvero l'osservazione del problema da diverse angolazioni, contrapposta alla tradizionale modalità che prevede concentrazione su una soluzione diretta al problema.

# Cittadini imprenditori

## Punti di forza:

- Volontà
- Visione
- Rischio e sfida
- Conoscenza del mondo del volontariato- associazionismo- movimenti-gas

## Punti di debolezza:

- Scarsa conoscenza e capacità imprenditoriale
- Scarsa conoscenza degli strumenti di finanziamento
- Scarsa conoscenza di strumenti di pianificazione economico-finanziaria

# Imprese che si riqualificano

Punti di forza:

- Capacità imprenditoriale
- Conoscenza strumenti gestionali

Punti di debolezza:

- Scarsa conoscenza associazionismo ecc
- Scarsa consapevolezza del tipo di consumatore e dei suoi linguaggi
- Comunicazione inefficace
- Bassa consapevolezza degli elementi di investimento: cultura verde, formazione e responsabilità nei confronti della società (marketing di tipo 3.0)

# 10 cose concrete da fare per il nuovo imprenditore verde

1. Analisi del mercato e del tipo di target al quale si rivolge
2. Analisi dell'idea progettuale (confronto, ricerca, analisi impatto)
3. Progettazione esecutiva
4. Analisi etica, sociale di impatto sugli stakeholders dell'iniziativa
5. Analisi della squadra di competenze necessarie
6. Business Plan
7. Ricerca fondi privati e pubblici
8. Impostazione strategia di mercato
9. Impostazione strategia di comunicazione e strumenti

# 10 cose da fare per l'impresa verde che si riqualifica

1. Analisi del mercato e del tipo di target al quale si rivolge
2. Analisi dell'idea progettuale (confronto, ricerca, analisi impatto, eventuale coinvolgimento università mondo ricerca)
3. Progettazione esecutiva
4. Analisi etica dell'iniziativa
5. Analisi della squadra di competenze necessarie
6. Business Plan
7. Ricerca fondi privati e pubblici
8. Impostazione strategia di mercato
9. Impostazione strategia di comunicazione e strumenti
10. Start up

# Una squadra per la sostenibilità

Per offrire un supporto completo e qualificato, abbiamo dato vita ad un gruppo di lavoro multidisciplinare composto da soggetti con professionalità complementari:

- Consulenza aziendale (start up, marketing, controllo di gestione, organizzazione, finanziamenti pubblici e bancari)
- Strategia e comunicazione per la sostenibilità

Obiettivo:

1. mettere a disposizione le proprie competenze per stare vicino a chi vuole intraprendere un percorso di impresa nell'ambito della sostenibilità
2. Supportare le imprese nel cambiamento verso la sostenibilità