

IL NEGOZIO SOSTENIBILE – Vademecum (v 1.0 1 maggio 2010)

Il progetto **Negozio Sostenibile** si sviluppa attorno ad un primo elenco di obiettivi qualità, di seguito brevemente descritti, che riassumono in modo esauriente tutte le possibili azioni da parte dell'esercente che vuole migliorare le caratteristiche di sostenibilità della propria attività commerciale.

In un secondo tempo verranno definite le modalità attraverso le quali questi obiettivi diventeranno la base di un protocollo per il rilascio e l'utilizzo del marchio, nonché le modalità di verifica, rilascio, promozione ed incentivazione da parte degli enti pubblici che collaborano al progetto.

L'obiettivo del progetto è quello di migliorare la sostenibilità dell'esercizio commerciale, ovvero realizzare degli obiettivi qualità, rispondendo quindi a nuove urgenze ecologiche ed a nuove possibilità di mercato.

OBIETTIVO: L'obiettivo del progetto è offrire nuove qualità per rispondere a nuove opportunità commerciali:



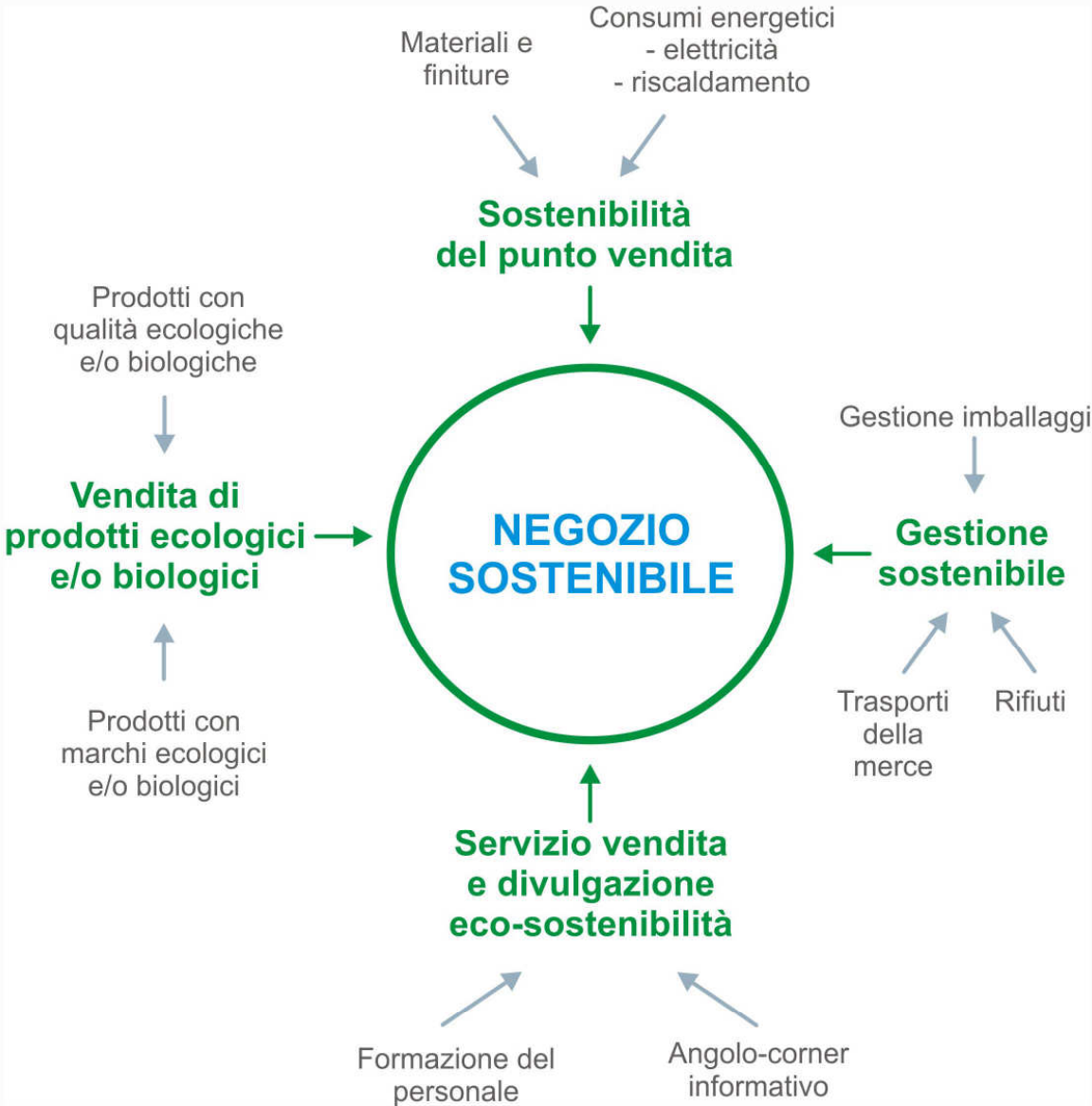
Gli obiettivi qualità si dividono nelle 4 seguenti aree:

- 1) Il punto vendita**
- 2) Il prodotto**
- 3) Il servizio**
- 4) La gestione**

Per ogni area vengono elencati i relativi obiettivi qualità, a cui sarà attribuito un punteggio.

Tenendo conto della estrema variabilità delle caratteristiche di ogni negozio-esercizio commerciale per la differente tipologia merceologica-di servizio, la diversa dimensione, impostazione di vendita, ecc., si è scelto di proporre uno schema di lavoro comune, con l'indicazione di una soglia minima (punteggio minimo da definire) per l'utilizzo del logo-vetrofania, che avrà una verifica a cadenza biennale, atta a verificare il mantenimento/miglioramento degli standard richiesti.

Negozi Sostenibile - Schema degli obiettivi qualità



1) Il punto vendita

1.1 - Utilizzo di materiali naturali (biologici) e/o riciclati e riciclabili (ecologici)

1.2 - Utilizzo di arredo naturale (biologici) e/o riciclato e riciclabile (ecologici)

1.3 - Utilizzo di impianti di riscaldamento e raffrescamento energeticamente efficienti

1.4 - Utilizzo di sistemi di illuminazione ed apparecchiature elettriche ad alta efficienza

1.5 - Valutare la qualità dei sistemi di schermatura delle superfici vetrate

1.6 - Utilizzo di sistemi di risparmio idrico

2) Il prodotto

2.1 - Promuovere la vendita di prodotti ecologici

2.2 - Promuovere la vendita di prodotti energeticamente efficienti

2.3 - Promuovere la vendita di prodotti certificati dal punto di vista della gestione forestale

2.4 - Promuovere la vendita di prodotti del commercio equo e solidale.

2.5 - Promuovere la vendita di prodotti locali e biologici

3) Il servizio

3.1 - L'addetto formato

3.2 - Vendita di prodotti liquidi alla spina

3.3 - Vendita di alimenti solidi sfusi

3.4 - offerta di servizi di riparazione

3.5 - promozione delle azioni e del progetto Negozio sostenibile

4) La gestione

4.1 - Sostituzione delle buste di plastica con borse riutilizzabili

4.2 - Sostituzione delle buste di plastica con buste compostabili

4.3 - Scegliere materiali da imballo e incarto monomateriale e/o biodegradabili

4.4 - Ridurre al minimo l'incarto per i prodotti sfusi e ottimizzare l'uso di buste e sacchetti

4.5 - Promuovere i prodotti contenenti minore imballaggio

4.6 - Promuovere i servizi di riparazione e ricarica e la raccolta di piccoli elettrodomestici finalizzata al recupero

4.7 - Garantire ai prodotti "sostenibili" pari visibilità rispetto a quelli ordinari

4.8 - Incentivare/proporre la raccolta di rifiuti ad alto tasso di inquinamento o riciclabilità

1) Il punto vendita

1.1 - Utilizzo di materiali naturali (biologici) e/o riciclati e riciclabili (ecologici)

- Nel caso di nuova costruzione o di ristrutturazione la scelta dei materiali edili utilizzati, a partire da quelli strutturali, sino alle finiture, devono tenere conto dei seguenti aspetti:



- provenienza naturale (laterizio, calce, legno, pietra, ecc.) e quindi biocompatibile, meglio se certificato nel caso di materiale che potrebbe incidere sulle risorse naturali;
- provenienza da materiale riciclato e riciclabile alla fine del proprio ciclo di vita;
- assenza di rilascio di sostanze tossiche riconosciute o allo studio , di natura artificiale (formaldeide, gas, composti aromatici,voc, ecc.) o di natura microbiologica (putrescibilità, formazione di muffe, batteri, funghi, ecc.);
- grado di traspirabilità e di capacità termo igrometrica

I vantaggi di carattere biologico ed ecologico si possono riassumere nei seguenti punti:

- una migliore tutela della salute di chi lavora e di chi frequenta l'esercizio grazie a materiali esenti da sostanze inquinanti;
- una migliore qualità e vivibilità grazie ad un microclima migliore
- una riduzione dell'inquinamento (dovuto alla riduzione delle emissioni di sostanze inquinanti nell'intero ciclo di vita dell'involucro edilizio)
- una riduzione dei consumi, grazie alle qualità prestazionali energetiche dei materiali naturali opportunamente scelti e dimensionati, con conseguente risparmio ecologico.

1.2 - Utilizzo di arredo naturale (biologici) e/o riciclato e riciclabile (ecologici)

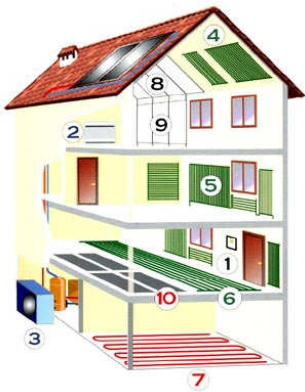
- Nel caso di nuove realizzazioni o di importanti ristrutturazioni si prescrive la scelta di arredo eco-compatibile, risulta essenziale valutare:



- la riduzione di sostanze pericolose per la salute e per l'ambiente sia in sede di progettazione sia di produzione
 - la durata del prodotto
 - la riduzione della quantità di materiale impiegato;;
 - la disassemblabilità e riciclabilità:
 - la dismissione o fine vita del prodotto:
- Risulta inoltre essenziale
 - - incorporare materiali riciclabili/riciclati nel prodotto
 - - ridurre la quantità e le tipologie di materiali utilizzati
 - - pensare all'utilizzo del prodotto da parte dell'acquirente
- I vantaggi di carattere biologico ed ecologico si possono riassumere nei seguenti punti: - vedi punto 1.1

1.3 - Utilizzo di impianti di riscaldamento e raffrescamento energeticamente efficienti

- Nel caso di nuova costruzione è consigliato prevedere per il riscaldamento soluzioni di tipo radiante a bassa temperatura (pannelli radianti a pavimento, parete e/o a soffitto, a zoccolino, ecc.).



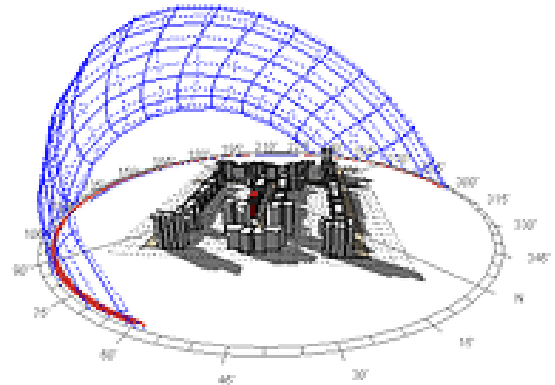
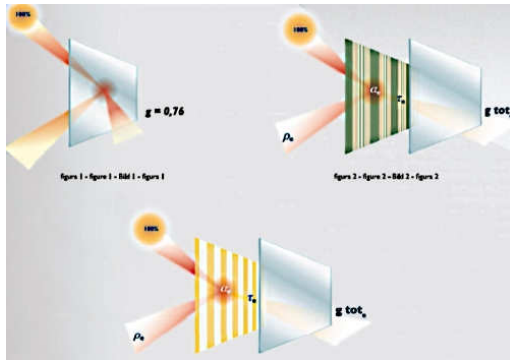
- Lo scambio termico radiante è quello più sano e biologicamente migliore, simile per tipologia a quello del sole.
 - L'utilizzo di liquidi a bassa temperatura permette l'integrazione con caldaie a condensazione e pannelli solari termici, con conseguente risparmio energetico rispetto a sistemi tradizionali caldaia-radiatore del 40-50%.
- Si propone anche l'utilizzo di sistemi di tipo geotermico (riscaldamento con pompa di calore, (meglio se accoppiati a sistemi di fornitura elettrica di tipo solare fotovoltaico).
 - Per il raffrescamento estivo, nel caso di nuove costruzioni o di importanti ristrutturazioni si può considerare un impianto di tipo radiante che sfrutta i pannelli realizzati per il riscaldamento radiante;
 - E' possibile anche realizzare un sistema geotermico a scambio aria-aria;
 - Data l'incidenza della temperatura data dai corpi illuminanti e/o dalle apparecchiature elettriche utilizzate, si può prevedere a livello di scelta progettuale di preferire quelli con il minore riscaldamento, come sistemi a led e/o a risparmio energetico (con verifica della qualità di luce emessa).
 - Nel caso fosse necessario utilizzare sistemi di riscaldamento ad aria (in assoluto quelli meno sani e quindi biologicamente peggiori e maggiormente energivori), si prevede la scelta verso i sistemi con la migliore classe energetica fra quelli presenti sul mercato.

1.4 - Utilizzo di sistemi di illuminazione ed apparecchiature elettriche ad alta efficienza



- Spesso la voce di maggior consumo elettrico di un punto vendita è quello relativo all'illuminazione. Previa la conferma della necessità della qualità luminosa per la migliore presentazione del prodotto si consiglia la valutazione di tipologie a basso consumo energetico con preferenza verso sistemi che scaldino poco. Sono da valutarsi tutte le nuove possibilità date da tecnologie come quelle a led.
- Fra le varie apparecchiature elettriche necessarie si prescrive la scelta sulla base della classe di consumo energetico.
- Utilizzo di temporizzatori per tutti gli usi elettrici (soprattutto legati all'illuminazione) non continuativi.

1.5 - Valutare la qualità dei sistemi di schermatura delle superfici vetrate



- Gli spazi commerciali hanno generalmente grandi superfici vetrate, che in seguito all'esposizione ai raggi solari scaldano eccessivamente l'interno. Se il fenomeno è da sfruttare d'inverno, diventa causa di spreco energetico d'estate, imponendo un adeguato utilizzo di energia per refrigerare l'ambiente
- Il surriscaldamento del vetro può incidere sui consumi per il raffrescamento interno sino al 35%;
- Si propone quindi di verificare la presenza di aggetti architettonici o sistemi di schermature mobili (tende, frangisole) e/o sistemi di schermatura diretta sui vetri (pellicole), in grado di evitare il fenomeno, contribuendo al risparmio energetico.
- Il vantaggio è soprattutto di tipo economico ed ecologico, legato al risparmio energetico legato alla riduzione dei consumi per il raffrescamento estivo.

1.6 - Utilizzo di sistemi di risparmio idrico

Per le attività che necessitano di utilizzo diretto o indiretto di acqua (lavaggi, parrucchieri, impianti sportivi, docce, ecc.) si prescrive:



- L'utilizzo di aeratori in grado di ridurre la quantità di acqua erogata a parità di emissione e quindi di utilizzo,
 - L'utilizzo di sistemi di filtraggio di tipo meccanico e/o fisico
 - Nel caso di utilizzo di acqua ad uso alimentare si consiglia di abbinare all'offerta di prodotti commerciali in bottiglia acqua trattata (filtraggio osmotico) di provenienza dalla rete idrica locale.
- Per tutte le attività legate alla pulizia ed ai servizi igienici si prescrive l'utilizzo di temporizzatori e/o riduttori di cascata per favorire la riduzione dello spreco d'acqua;
 - Per le nuove costruzioni si prescrive l'adozione di impianti idrici per le acque grigie, ovvero il riutilizzo per uso non potabile di acqua che altrimenti sarebbe scaricata insieme alle acque nere, nonché ove consentito, l'utilizzo di vasche di raccolta delle acque piovane per l'utilizzo non potabile (irrigazione, lavaggi vari, ecc.).

2) - Il prodotto

2.1 - Promuovere la vendita di prodotti ecologici



- mettere in vendita e promuovere prodotti *ecologici, ovvero dotati di etichetta ecologica* (ecolabel);
 - L'Ecolabel (Regolamento CE n. 1980/2000) è il marchio europeo di qualità ecologica che premia i prodotti e i servizi migliori dal punto di vista ambientale, che possono così diversificarsi dai concorrenti presenti sul mercato, mantenendo comunque elevati standard prestazionali.
 - l'etichetta attesta che il prodotto o il servizio ha un ridotto impatto ambientale nel suo intero ciclo di vita.
-
- Le caratteristiche principali dell'Ecolabel Europeo si possono quindi sintetizzare dicendo che è uno strumento volontario, selettivo e con diffusione a livello Europeo.

2.2 - Promuovere la vendita di prodotti energeticamente efficienti

- Da molti anni si parla di riduzione dei consumi di energia, ma è da poco che le autorità mondiali si sono impegnate con programmi precisi e specifici finalizzati alla riduzione dei consumi energetici.
- Le etichette energetiche sono una delle macrocategorie di azioni sviluppate a tal fine e mirano a migliorare il funzionamento del mercato visualizzando, al momento dell'acquisto, le informazioni esatte sul consumo energetico dei prodotti.
- I label energetici per gli elettrodomestici e le apparecchiature elettriche ed elettroniche sono stati introdotti nella maggior parte dei paesi dell'OCSE e sono presenti in numero sempre crescente negli altri Paesi.
- È certificata un'ampia varietà di prodotti, con liste differenti da paese a paese.
- I label energetici non si limitano ai prodotti elettrici, ma alcuni Paesi comprendono nei loro programmi apparecchiature funzionanti anche a petrolio e a gas.



Energia		LOGO ABC 123	SETTORE 1
Costruttore Modello			SETTORE 2
Bassi consumi	A B C D E F G	A+	
Alti consumi		E	SETTORE 3
Consumi di energia kWh/ora (Assunzioni cicli annuali)		XYZ	SETTORE 4
Parametri specifici elettrodomestico		ABCD	SETTORE 5
Rumore dB (A) re 1 pW		XY	
Norma EN... direttiva.../CE...			

2.3 - Promuovere la vendita di prodotti certificati dal punto di vista della gestione forestale



Il PEFC è un'iniziativa internazionale basata su una larga intesa delle parti interessate all'implementazione della gestione forestale sostenibile a livello nazionale e regionale.

Partecipano allo sviluppo del PEFC i rappresentanti dei proprietari forestali e dei pioppeti, dei consumatori finali, degli utilizzatori, dei liberi professionisti, del mondo dell'industria del legno e dell'artigianato.



Esistono tre tipi di etichette con il logo FSC in relazione alla tipologia del prodotto :

FSC Puro, per prodotti che contengono esclusivamente (100%) legno o fibra di legno certificati FSC;

FSC Misto, per prodotti che contengono legno o fibra di legno certificati FSC o legno o fibra di legno riciclati o legno o fibra di legno controllati;

FSC Riciclato, per prodotti che contengono esclusivamente legno o fibra di legno riciclati (almeno 85% post-consumo).

Il marchio FSC definisce una certificazione volontaria che consente al consumatore finale di riconoscere i prodotti fabbricati con materie prime che vengono da foreste gestite in modo ecologico, garantendone la ripiantumazione programmata.

Per ottenere la certificazione di una foresta devono essere rispettati i 10 principi & 57 Criteri (P&C) di buona gestione definiti da FSC, che riguardano tutto il ciclo di produzione del legno. La certificazione della Catena di Custodia (COC) definisce la rintracciabilità dei materiali provenienti da foreste certificate FSC ed è indispensabile per poter certificare FSC i prodotti.

2.4 - Promuovere la vendita di prodotti del commercio equo e solidale.



- Con commercio equo e solidale o semplicemente commercio equo (fair trade in inglese) si intende quella forma di attività commerciale, nella quale l'obiettivo primario non è soltanto la massimizzazione del profitto, ma anche la lotta allo sfruttamento e alla povertà legate a cause economiche, politiche o sociali.
 - È, dunque, una forma di commercio internazionale nella quale si cerca far crescere aziende economicamente sane e di garantire ai produttori ed ai lavoratori dei paesi in via di sviluppo un trattamento economico e sociale equo e rispettoso; in questo senso si contrappone alle pratiche di commercio basate sullo sfruttamento che si ritiene spesso applicate dalle aziende multinazionali che agiscono esclusivamente in ottica della massimizzazione del profitto.
 - Il documento che costituisce una sorta di "manifesto" del commercio equo solidale italiano è la Carta Italiana dei Criteri del Commercio Equo e Solidale.
-
- Tipici prodotti del commercio equo sono il caffè, il tè, lo zucchero di canna, il cacao e prodotti dell'artigianato.
 - Altri prodotti agricoli sono: il miele, la quinoa, l'orzo, frutta secca (anacardi, uvetta, mango, ...), infusi (karkadè, camomilla, menta, ...), spezie (pepe, cannella, chiodi di garofano, noce moscata, ...) le banane e altri.
 - Questi vengono trasformati in: cioccolata e cioccolatini, torrone, caramelle, biscotti, crema di nocciole, bibite solubili, succhi di frutta, muesli (ovvero una miscela di fiocchi di cereali, frutta essiccata e altro), ecc.
 - La produzione biologica sempre più presente tra i prodotti alimentari è dovuta da un lato alle scelte dei consumatori del Nord per un cibo più sano, ma anche per evitare ai contadini e operai di esporsi a prodotti nocivi per l'uomo e per motivi di salvaguardia dell'ambiente. A volte sono gli stessi contadini a decidere per l'agricoltura biologica quale tecnica tradizionale di coltivazione.

2.5 - Promuovere la vendita di prodotti locali e biologici

- mettere in vendita e promuovere prodotti locali (entro 50 km) come frutta e verdura, olio, latte, salumi e formaggi, etc. e in particolare i prodotti dell'area di riferimento



- scegliere tra i prodotti locali quelli derivanti da metodi di produzione biologica, che utilizzano fertilizzanti organici, adottano pratiche attente al mantenimento della struttura del suolo, non ricorrono a preparati di sintesi chimica per la lotta alle avversità delle piante.
- i prodotti locali possono costituire garanzia di maggiore qualità e freschezza e stimolare un rapporto di fiducia tra cliente e negoziante, che dimostra di avere contatti con il territorio e di saper scegliere e selezionare i prodotti in vendita.
- la vendita di prodotti locali costituisce un metodo di conoscenza e di promozione dell'economia del territorio
- la vendita di prodotti locali consente di ridurre l'uso di imballaggi secondari e terziari e gli impatti ambientali determinati dal trasporto dei prodotti stessi
- la vendita di prodotti locali biologici è indice di rispetto dell'ambiente e di salvaguardia del territorio.

3) Il servizio

3.1 - L'addetto formato



- Si prevede la presenza presso il punto vendita di almeno un addetto formato, ovvero con la conoscenza dei principi ecologici e biologici relativi ai prodotti venduti, alle loro caratteristiche di sostenibilità;
 - L'addetto deve anche essere a conoscenza delle modalità di gestione sostenibile del punto vendita e delle sue caratteristiche bioecologiche a livello edilizio.
-
- Si consiglia quindi la formazione attraverso appositi corsi o incontri/seminari
-
- Il cliente attento alle caratteristiche bio-ecologiche dei prodotti trova risposta alle domande relative ai prodotti, mentre il cliente non attento può venire informato delle peculiarità dei prodotti sostenibili
 - Il punto vendita diventa quindi strumento di divulgazione – informazione dei principi ecologici

3.2 - Vendita di prodotti liquidi alla spina

- mettere in vendita, senza imballo, alcune tipologie di prodotto abitualmente confezionate, con l'installazione di distributori alla spina all'interno degli esercizi commerciali.

**IL PRIMO
DETERSIVO
ALLA SPINA.**
*Aiuta l'ambiente, risparmiando
plastica...e spendendo meno.*



- Viene offerta al consumatore la possibilità di comprare sfusi prodotti come l'acqua, il vino, il latte, l'olio e i detersivi, acquistando solo la quantità desiderata e utilizzando per il trasporto della merce contenitori specifici, in materiale riciclabile o compostabile o contenitori a rendere (ad esempio per l'acqua) che possano essere riutilizzati più volte e, a fine ciclo di vita, smaltiti a basso impatto ambientale.
- Si coniuga quindi la positiva ricaduta ambientale in termini di riduzione degli imballaggi con una buona competitività rispetto ai prodotti tradizionali e un risparmio per il consumatore

3.3 - Vendita di alimenti solidi sfusi

- Si propone la vendita senza imballo di alcune tipologie di prodotto abitualmente confezionate, con l'installazione di dispositivi per la pesatura e il confezionamento in imballi specifici a ridotto impatto ambientale.
- Viene offerta al consumatore la possibilità di comprare sfusi prodotti come cereali, caramelle, pasta, riso, legumi, spezie, frutta secca, caffè in grani, cibo per animali, acquistando solo la quantità desiderata e utilizzando per il trasporto della merce contenitori in materiale riciclabile, riutilizzabile o compostabile.
- È necessario prevedere la predisposizione di un'area dedicata all'interno del negozio, attrezzata con batterie di dispenser, bilance pesatrici e sacchetti preferibilmente in materiale compostabile per l'imbustamento dei prodotti;
- nei negozi più piccoli risulta fondamentale la selezione delle tipologie da mettere in vendita in forma sfusa in modo da ottimizzare gli spazi disponibili sulla base della domanda riscontrata da parte dei clienti.

3.4 - offerta di servizi di riparazione



- Si prevede di offrire la disponibilità di servizi di riparazione in modo da allungare la vita dei beni e ridurre l'eliminazione come rifiuti.
- E' incentrata pertanto sul rafforzamento dei rapporti tra rivenditori, riparatori e soggetti che gestiscono sistemi di vendita e scambio di materiali usati nonché sulla necessaria attività di informazione degli utenti, da affidare agli stessi esercenti.

3.5 – Promozione delle azioni e del progetto **Negoziò Sostenibile**

Si prevede la realizzazione di un sistema di promozione del negozio attraverso i seguenti punti principali:



- utilizzo da parte dell'esercizio di una vetrofanìa esterna con il logo negozio sostenibile in grado di pubblicizzare l'attività
- realizzazione da parte dell'organizzazione del progetto di una piattaforma internet con la promozione delle attività che hanno adottato il protocollo negozio sostenibile
- realizzazione di un sistema di divulgazione delle azioni adottate dal punto vendita attraverso pieghevoli informativi o altri sistemi

4) La gestione

4.1 Sostituzione delle buste di plastica con borse riutilizzabili



- Si prevede la promozione verso i clienti dell'utilizzo di borse riutilizzabili da usare in sostituzione di quelle di plastica; non si richiede l'eliminazione della disponibilità di shopper in plastica presso i negozi ma l'impegno a sensibilizzare i clienti sui vantaggi ambientali ed economici collegati all'utilizzo di borse durevoli.
- Le borse riutilizzabili dovranno essere distribuite ai clienti e valorizzate come strumento di caratterizzazione del "negozio sostenibile". Le borse saranno quindi:



- curate dal punto di vista estetico;
- ecologiche, ovvero realizzate in materiali naturali/biodegradabili;
- acquistate possibilmente da produttori locali secondo criteri di filiera corta;
- riconoscibili attraverso il marchio "negozio sostenibile".

4.2 - Sostituzione delle buste di plastica con buste compostabili

BIODEGRADABILE



Le buste biodegradabili dovranno essere promosse nei negozi che vendono beni per i quali è preferibile l'uso di imballi usa e getta (le macellerie, ad esempio) o per il confezionamento di frutta e verdura negli ortofrutta e nei negozi di alimentari che prevedono l'utilizzo di bustine singole per i prodotti freschi.

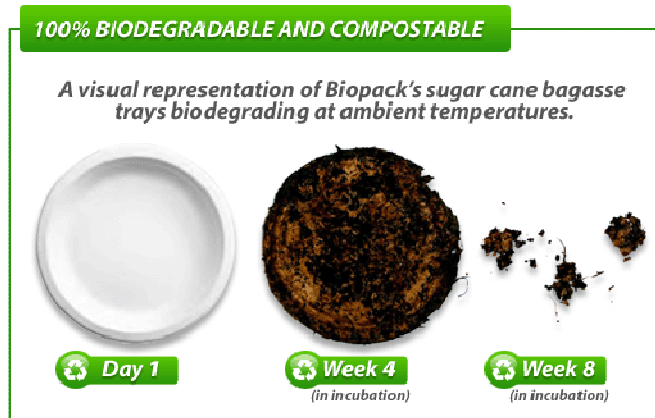
- l'utilizzo di buste biodegradabili può contribuire alla riduzione dei rifiuti conferiti al servizio di raccolta.
- Si potrebbe prevedere la sostituzione integrale delle buste con quelle prodotte in materiale biodegradabile.

4.3 - Scegliere materiali da imballo e incarto monomateriale e/o biodegradabili



- evitare i materiali composti da più strati di materiale diverso (carta e plastica, in genere): nei casi in cui sia necessario utilizzare la plastica perché impermeabile e più resistente, è da preferire l'imballo in sola plastica (per avvolgere la carne, ad esempio, o i prodotti oleosi come la schiacciata e i prodotti da gastronomia);
- evitare imballi con inserti di materiale diverso da quello prevalente, come le buste in carta con finestra in plastica trasparente;
- quando possibile, utilizzare buste e fogli da imballo composti da sola carta;
- prevedere l'utilizzo di vaschette in materiale biodegradabile in sostituzione di quelle in plastica (PE) o alluminio solitamente in uso per i prodotti del banco gastronomia o salumi.
- la carta è riciclabile, ma, a differenza della plastica, è anche biodegradabile.
- gli imballi in multimateriale, realizzati tramite accoppiamento di materiali diversi, possono essere riciclati solo se i materiali vengono separati e avviati ciascuno verso il percorso specifico di recupero.

Esempio: - il biopack , simile alla plastica, biodegradabile



	Coated Paper	Plastic	Styrofoam	Biopack's products
Specifically designed to utilize natural, abundantly-renewable resources	NO	NO	NO	YES
Uses agricultural waste and recycles it into useful products	NO	NO	NO	YES
Level of greenhouse gas emissions	HIGH	HIGH	HIGH	LOW
Level of fossil fuels used in production	MORE	HIGH	HIGH	LOW
Biodegradable	NO	NO	NO	YES
Compostable	NO	NO	NO	YES
Use landfill space	YES	YES	YES	NO
Specifically designed with the environment in mind	NO	NO	NO	YES

4.4 - Ridurre al minimo l'incarto per i prodotti sfusi e ottimizzare l'uso di buste e sacchetti

- evitare di confezionare prodotti solidi, ad esempio quelli da banco come formaggi e salumi, con più strati di incarti (carta oleata + sacchetto di carta, pellicola + alluminio, pellicola + vaschetta in polistirolo, etc.); si possono adottare piccoli accorgimenti come apporre l'etichetta adesiva con le informazioni sul peso e il prezzo sul primo involucro del prodotto;
- ridurre il numero e il peso di buste, sacchetti, vaschette, sia di quelli per la pesatura dei prodotti freschi sia di quelli utilizzati per portare via la spesa, scegliendoli delle dimensioni appropriate e riempiendoli in modo da ridurre il numero;
- utilizzare lo stesso sacchetto per più prodotti compatibili, ad esempio pesando gli articoli dello stesso tipo separatamente e poi inserendoli in unica busta (ad esempio tutta la frutta e verdura).
- utilizzando imballaggi ben dimensionati si riduce il consumo di materiale e la produzione di rifiuti.
- riducendo l'imballo si ottiene un risparmio economico.
- si riduce la produzione di rifiuti data dagli shopper di plastica.
- si evita la produzione di rifiuti, in larga parte non riciclabili perché contaminati dagli alimenti.

4.5 - Promuovere i prodotti contenenti minore imballaggio

- promuovere la vendita di prodotti concentrati (es. ammorbidenti);
- promuovere la vendita di prodotti con ricariche (es. prodotti pulizia con trigger "spruzzino", sapone liquido, etc.);
- promuovere la vendita di confezioni famiglia rispetto ai prodotti monodose;
- promuovere la vendita di prodotti con minore utilizzo di imballaggi primari (es. tubetti dentifricio o maionese privi di astuccio di cartone).
- promuovere la vendita di prodotti con vuoto a rendere (es. acque minerali)



- si riduce la produzione di rifiuti.
- il cliente risparmia.
- i prodotti pesano meno e occupano meno spazio.

4.6 - Promuovere i servizi di riparazione e ricarica e la raccolta di piccoli elettrodomestici finalizzata al recupero

- promuovere la raccolta da parte dei cittadini di particolari rifiuti di origine domestica che non possono essere raccolti con i normali contenitori stradali e cioè:
 - bombolette spray,
 - piccoli elettrodomestici (R.A.E.E.),
 - cartucce toner e stampanti.
- collocare all'interno dei punti vendita di materiale elettrico ed elettronico specifici contenitori messi a disposizione dal gestore del servizio di igiene urbana e promuovere l'utilizzo dei contenitori da parte della clientela;
- fornire informazioni ai clienti circa la possibilità di usufruire di servizi di riparazione delle apparecchiature.
- i rifiuti delle apparecchiature elettriche ed elettroniche (RAEE) rappresentano uno dei flussi di rifiuti prioritari nei centri specializzati di trattamento e recupero i RAEE sono smontati per recuperarne i materiali preziosi di cui sono ricchi
- i toner e le cartucce delle stampanti possono essere recuperati e riciclati.
- la rapida evoluzione tecnologica, specie nel settore delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, unita alla diffusione di prodotti spesso di scarsa qualità ma di basso costo, favorisce la tendenza a considerare rifiuti oggetti non più funzionanti ma che potrebbero benissimo continuare a svolgere la propria funzione, una volta sottoposti a riparazione.

4.7 - Garantire ai prodotti “sostenibili” pari visibilità rispetto a quelli ordinari

- affiancare i prodotti sostenibili -ovvero quelli che concorrono alla riduzione dei rifiuti o che sono prodotti localmente- a quelli ordinari analoghi, in modo da rendere più immediato per il cliente il confronto tra caratteristiche dei prodotti e prezzi;
- incentivare i clienti verso l’acquisto dei prodotti sostenibili individuando meccanismi di promozione come l’offerta promozionale periodica a prezzo contenuto di un prodotto sostenibile;
- i prodotti sostenibili possono essere meno conosciuti rispetto a quelli ordinari.
- non sempre è facile cogliere, anche per il consumatore più attento, gli aspetti di sostenibilità dei prodotti, a cui potrebbero invece essere interessati.
- è importante vincere la convinzione che a una maggiore attenzione nei confronti dell’ambiente corrispondano costi maggiori.
- i clienti sono “affezionati” ad alcuni prodotti e difficilmente disposti a provare alternative.

4.8 – Incentivare/proporre la raccolta di rifiuti ad alto tasso di inquinamento/riciclabilità

- promuovere all'interno dell'esercizio la raccolta dei rifiuti legati all'attività stessi che potrebbero avere un elevato tasso di riciclabilità e/o l'esigenza di una separazione accurata, quali ad esempio:
 - tappi di sughero,
 - cartucce di inchiostro per stampanti
 - cartucce di toner per fotocopiatrici e stampanti
 - pile usate