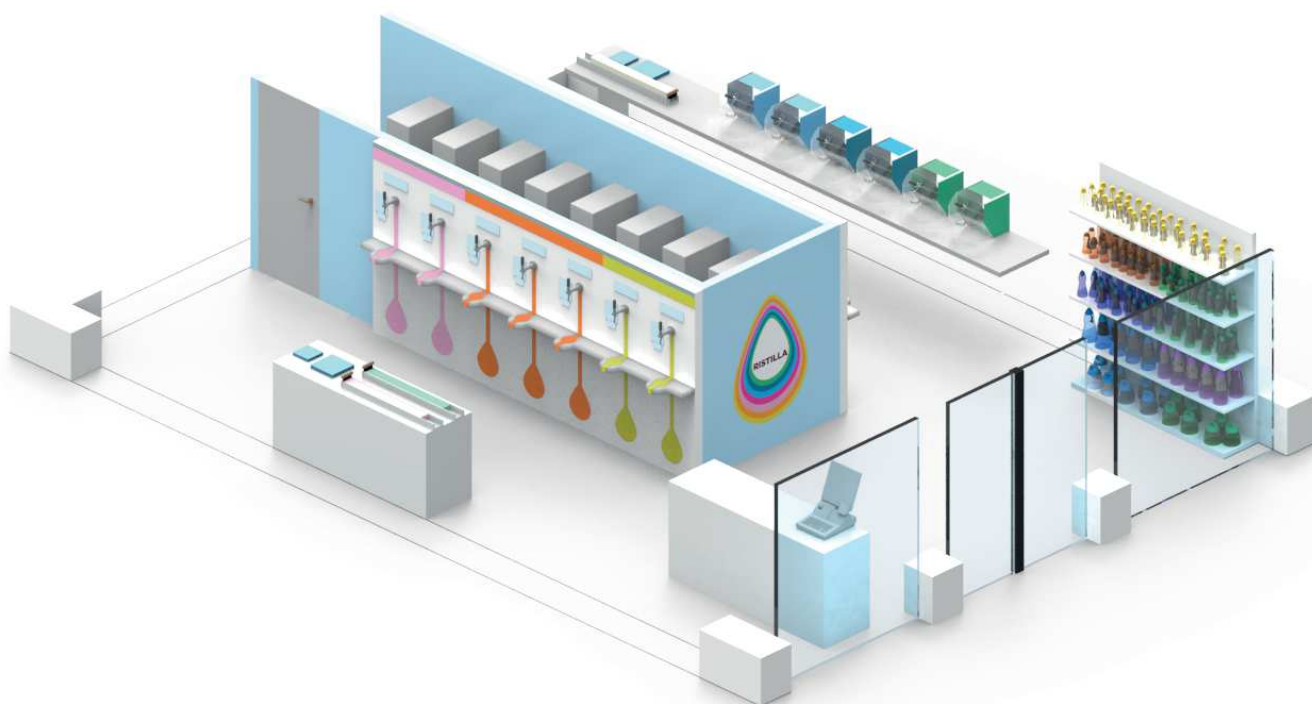




RISTILLA

Servizio di vendita di detersivi
alla spina per la casa e la persona



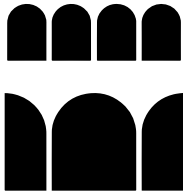
S A A D

Scuola di Ateneo
Architettura e Design "Eduardo Vittoria"
Università di Camerino

Candidato: Mattia Tisi

Relatrice: Prof.ssa Lucia Pietroni

a.a. 2019-2020



S A A D

Scuola di Ateneo

Architettura e Design "Eduardo Vittoria"

Università di Camerino

Indice

1. Introduzione del problema dei rifiuti

- 1.1 I rifiuti pag. 3
- 1.2 I rifiuti da imballaggio pag. 14

2. Ricerca di progetto

- 2.1 Prevenzione di imballaggi monouso: i prodotti sfusi pag. 24
- 2.2 Casi studio Nazionali di vendita di sfuso pag. 36
- 2.3 Studio di erogatori in commercio pag. 56
- 2.4 Studio di packaging per l'acquisto di prodotti alla spina pag. 62

3. Il progetto: Ristilla

- 3.1 Prodotti detergenti per la casa e la persona pag. 66
- 3.2 Analisi delle quantità di dosaggio dei prodotti per la casa e la persona pag. 78
- 3.3 Concept del servizio pag. 84
- 3.4 Concept del sistema di flaconi usa e riusa pag. 96
- 3.5 Ristilla: servizio di vendita di detergenti alla spina per la casa e la persona pag. 110

1. Introduzione del problema dei rifiuti

1. Introduzione

1.1 Rifiuti

I rifiuti

Classificazione in base all'origine:

Rifiuti
urbani

Rifiuti
speciali

I rifiuti sono materiali di scarto o avanzo di svariate attività umane.

Esempi tipici ne sono i rifiuti solidi urbani, le acque reflue, il deflusso superficiale della pioggia in idrologia e in particolare nei sistemi di drenaggio urbano, i rifiuti radioattivi e altri.

Spesso, questi rifiuti, vengono miscelati tutti insieme diventando così difficile il loro recupero e destinandoli perciò alla discarica.

L'aumento dell'industrializzazione e dei consumi e il concentrarsi della popolazione nelle città ha favorito la nascita del "culto dell'usa e getta".

in base alla loro pericolosità:

Rifiuti
pericolosi

Rifiuti non
pericolosi

in base al loro stato fisico:

Solido
polverulento

Solido non
polverulento

Fangoso
palabile

Liquido

Classificazione in base all'origine

I Rifiuti Solidi Urbani

I rifiuti urbani sono i rifiuti domestici derivanti da luoghi adibiti ad abitazioni civili e vengono gestiti dalla pubblica amministrazione sulla base di contributi fiscali.

La produzione di RSU (Rifiuti Solidi Urbani) in Italia è valutata più di 30 milioni di tonnellate l'anno (approssimativamente un chilogrammo al giorno per persona); di questi, oltre un terzo in peso e la metà in volume, sono costituiti da imballaggi.

Una buona parte di questi molto spesso finisce in discarica, con un grande danno economico e ambientale, mentre il resto è recuperato mediante la raccolta differenziata.

I materiali principalmente utilizzati sono vetro, plastica e cartone, che formano circa l'80% della totalità degli scarti derivanti dal confezionamento dei prodotti.

I Rifiuti Speciali

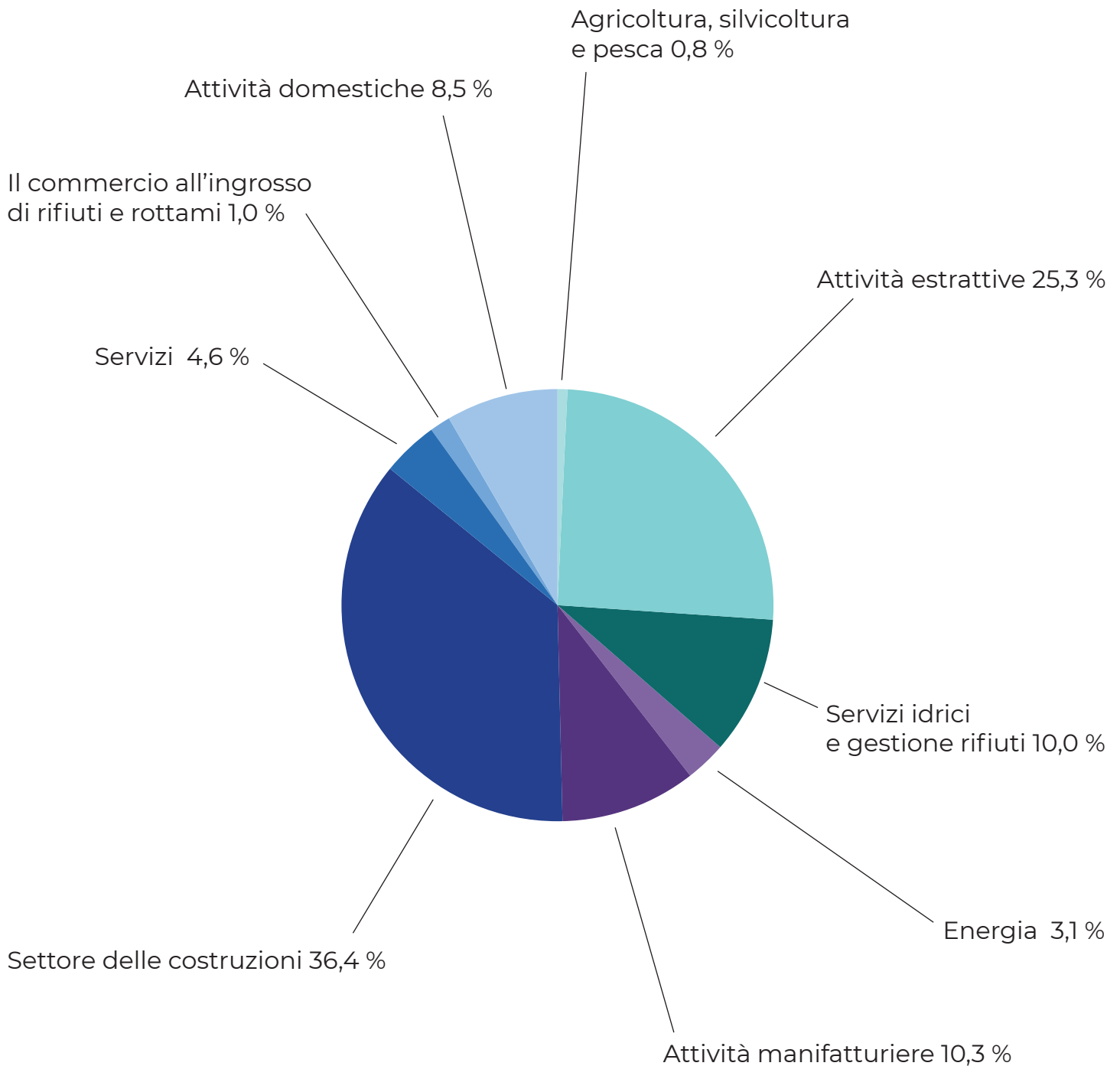
I rifiuti speciali sono i rifiuti derivanti da attività produttive di industrie e aziende, gestiti e smaltiti da aziende autorizzate allo smaltimento.

In Italia la produzione dei RS è in costante aumento, tant'è che nel 2016 ha raggiunto le 135 milioni di tonnellate; il 40,6% dei rifiuti speciali deriva da attività edilizie.

La gestione dei rifiuti speciali avviene prevalentemente attraverso il recupero di materia, ovvero il riciclo. Infatti, nel 2016, in Italia è stato avviato a riciclo ben il 65% dei rifiuti speciali prodotti.

Altre modalità di gestione riguardano lo smaltimento in discarica, l'incenerimento, l'avvio al recupero di energia.

Da dove provengono



Fonte: Dati ISPRA, Rapporto Rifiuti Urbani 2019

Gestione dei rifiuti

La “gestione integrata” sta a indicare un sistema volto a gestire l'intero processo dei rifiuti (comprendente produzione, raccolta, trasporto, trattamento, destinazione finale) con le finalità di recupero energetico e delle materie prime, e, dunque, di minimizzare la frazione destinata alla discarica, e le cui attività, finanche la realizzazione e gestione degli impianti sono affidate a un unico soggetto.

La materia è oggi raccolta nel già citato Testo Unico Ambientale e nelle sue successive modificazioni ed integrazioni in materia.

Esso affronta la questione dei rifiuti delineando una serie di priorità e azioni all'interno della logica di gestione integrata del problema.

Nello specifico, si parla di:

1. Criteri di priorità (Art 179)
2. Prevenzione della produzione di rifiuti (Art. 180)
3. Recupero dei rifiuti (Art 181)

Pertanto, se il primo livello di attenzione è rivolto alla necessità di prevenire la formazione dei rifiuti e di ridurre la pericolosità, il passaggio successivo riguarda l'esigenza di riutilizzare i prodotti (es. bottiglie, con il vuoto a rendere) e, se non è possibile il riuso, riciclare i materiali (es. riciclaggio della carta). Infine, solo per quanto riguarda il materiale che non è stato possibile riutilizzare e poi riciclare (come ad esempio i tovaglioli di carta) e il sottovaglio (ovvero la frazione in piccoli pezzi indistinguibili e quindi non riciclabili di rifiuti, che rappresenta circa il 15% del totale), si pongono le due soluzioni del recupero energetico tramite sistemi a freddo o a caldo, come la bio-ossidazione (aerobica o anaerobica), la gassificazione, la pirolisi e l'incenerimento oppure l'avvio allo smaltimento in discarica.

Dunque anche in una situazione ideale di completo riciclo e recupero vi sarà una percentuale di rifiuti residui da smaltire in discarica o da ossidare per eliminarli e recuperare l'energia. Da un punto di vista ideale il ricorso all'incenerimento ed alle discariche indifferenziate dovrebbe essere limitato al minimo indispensabile.

La carenza di efficaci politiche integrate di riduzione, riciclo e riuso fanno dello smaltimento in discarica ancora la prima soluzione applicata in Italia ed in altri paesi europei.

Smaltimento dei rifiuti

Per smaltimento dei rifiuti deve intendersi qualsiasi operazione diversa dal recupero, anche quando l'operazione ha come conseguenza secondaria il recupero di sostanze o di energia. Questa fase costituisce quindi l'esito residuale del ciclo di gestione.

In pratica, lo smaltimento può essere:

- deposito sul o nel suolo (discarica); è la forma di smaltimento principale; l'isola ecologica urbana è un centro temporaneo di raccolta e classificazione/separazione (preliminare a eventuale successivo recupero o riciclaggio), non è smaltimento;

- altre operazioni come: biodegradazione, iniezioni in profondità, scarico in ambiente idrico, seppellimento; trattamenti come evaporazione, essiccazione, calcinazione, incenerimento;

- depositi permanenti (ad esempio per scorie nucleari).

In generale i rifiuti prodotti possono avere diverse destinazioni.

- finire nelle discariche
- essere raccolti in maniera differenziata
- essere utilizzati per produrre energia.

Dati a livello Europeo

Smaltimento

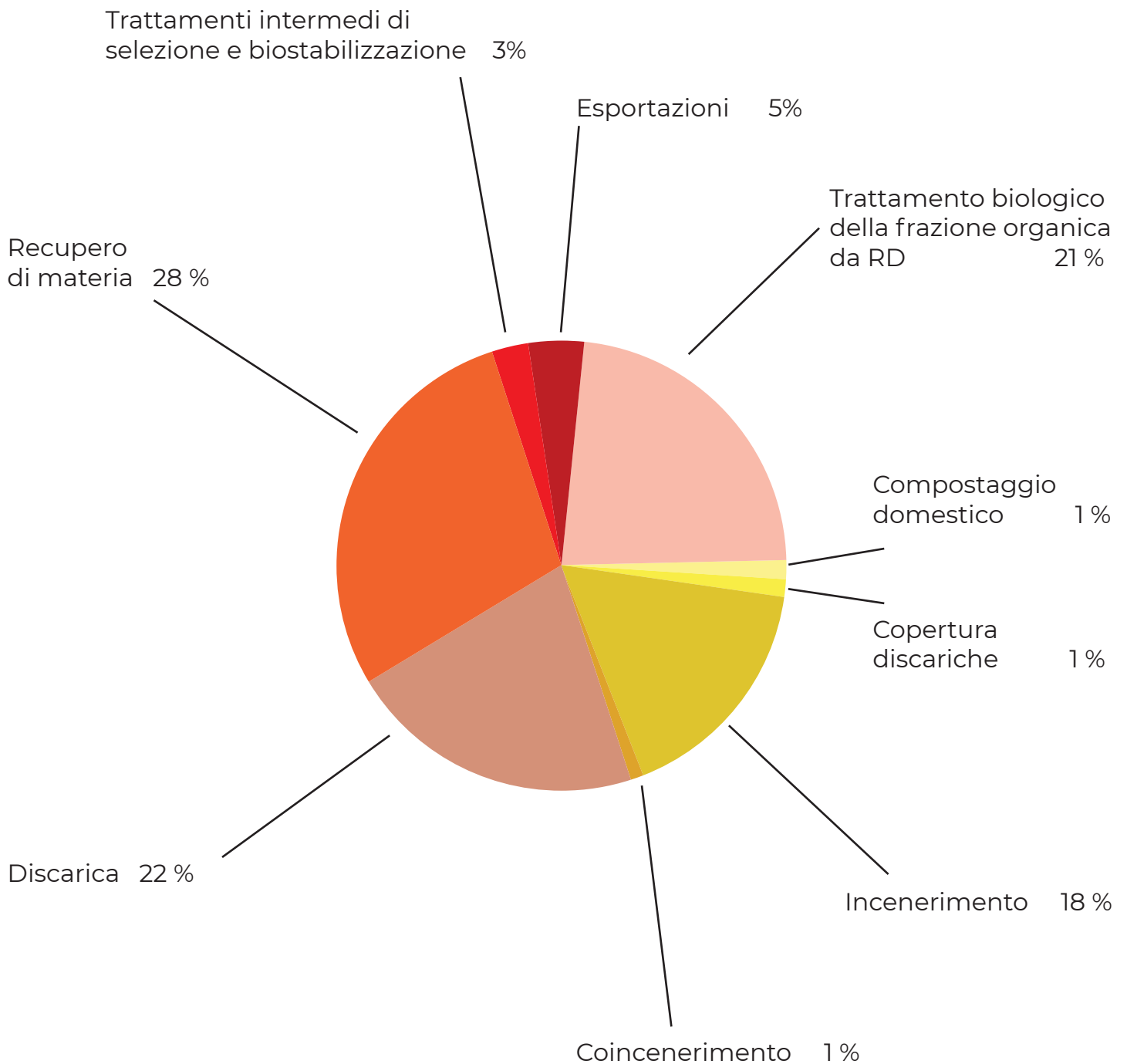
Nel 2016 nell'UE sono stati trattati circa 2 312 milioni di tonnellate di rifiuti. Il volume dei rifiuti recuperati, ovvero riciclati, o sottoposti a incenerimento, è cresciuto da 960 milioni di tonnellate nel 2004 a 1 231 milioni di tonnellate nel 2016. Il volume dei rifiuti sottoposti a smaltimento è sceso da 1 154 milioni di tonnellate nel 2004 a 1 081 milioni di tonnellate nel 2016, con una diminuzione del 6,3 %.

Dati a livello Nazionale

Smaltimento

Lo smaltimento in discarica, nel 2018 ha interessato 6,5 milioni di tonnellate di rifiuti urbani facendo registrare, rispetto alla rilevazione del 2017, una riduzione del 6,4%, pari a circa 441 mila tonnellate. Il trattamento della frazione organica della raccolta differenziata passa da 5,9 milioni di tonnellate a 6,3 milioni di tonnellate, pari al +7,3%. Negli impianti di compostaggio sono trattate 3,3 milioni di tonnellate, circa 2,8 milioni di tonnellate sono trattate in impianti di trattamento integrato anaerobico/aerobico, mentre circa 304 mila tonnellate sono avviate in impianti di digestione anaerobica.

Gestione dei rifiuti urbani

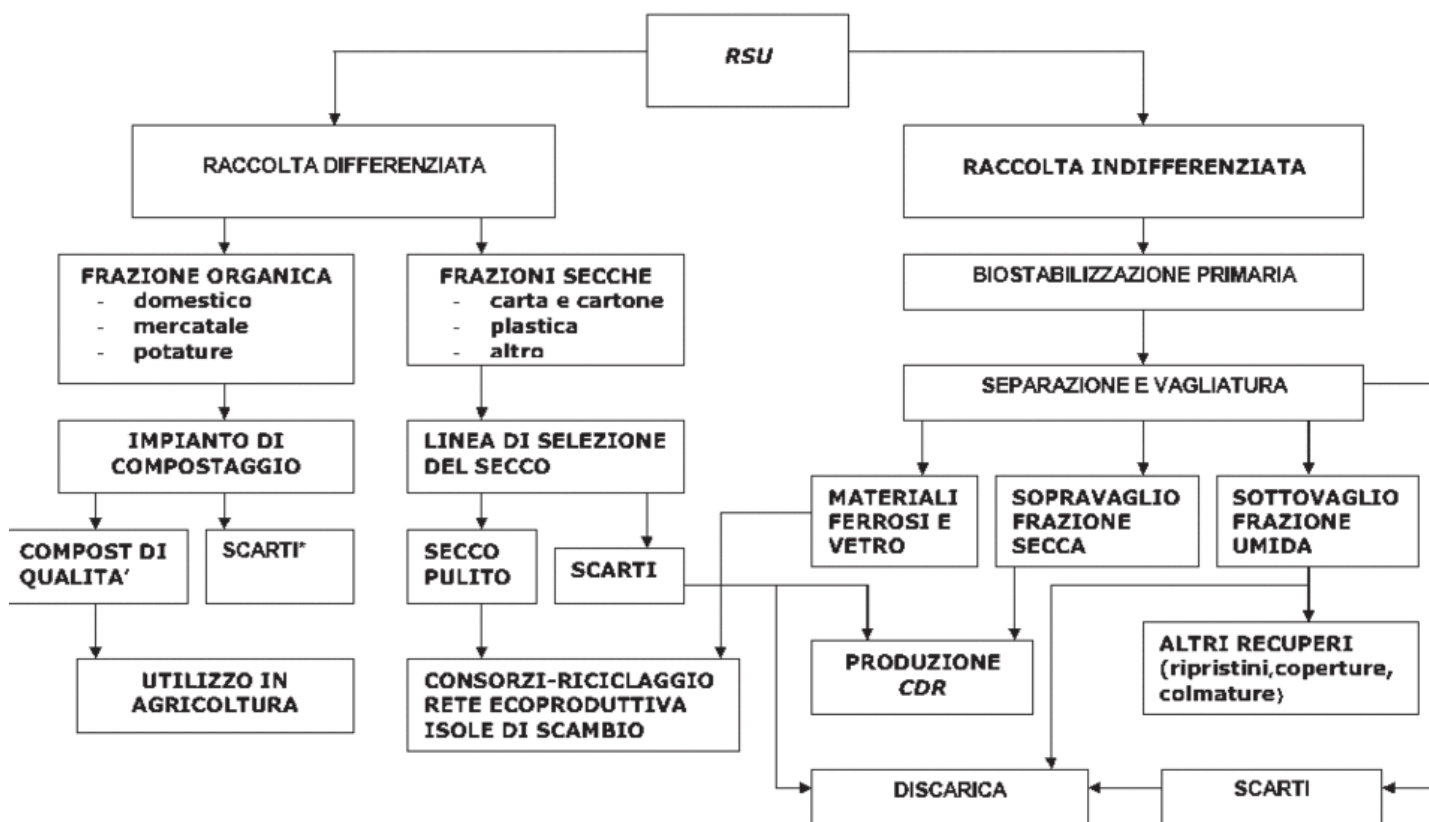


Dati e statistiche a livello Nazionale

Trattamento dei rifiuti

Il trattamento dei rifiuti consiste nell'insieme di tecniche volte ad assicurare che i rifiuti, qualunque sia la loro sorte, abbiano il minimo impatto sull'ambiente.

Può riguardare sostanze solide, liquide o gassose, con metodi e campi di ricerca diversi per ciascuno. Lo schema seguente riassume le modalità e le filiere per il trattamento dei rifiuti solidi urbani secondo le attuali politiche di gestione in Italia.



Raccolta differenziata

La prevenzione dei rifiuti consiste in un insieme di politiche volte a disincentivare, penalizzare economicamente o addirittura vietare la produzione di materiali e manufatti a ciclo di vita molto breve e destinati a diventare rifiuti senza possibilità di riuso. Soggetti interessati possono quindi essere tanto le imprese quanto i comuni cittadini, incentivati a ridurre a monte la produzione dei rifiuti, ad effettuare la raccolta differenziata.

La percentuale di raccolta differenziata è pari al 58,1% della produzione nazionale; in valore assoluto, la raccolta si attesta a 17,5 milioni di tonnellate, aumentando di 1,1 milioni di tonnellate rispetto al 2017.

Dividendo in frazioni merceologiche, per la raccolta della frazione organica si registrano circa 7,1 milioni di tonnellate raccolte, con un aumento del 7% rispetto agli anni precedenti.

Il 67,6% è costituito dalla frazione umida da cucine e mense (circa 4,8 milioni di tonnellate), il 28,2% (quasi 2 milioni di tonnellate) dai rifiuti biodegradabili provenienti dalla manutenzione di giardini e parchi, il 3,3% (237 mila tonnellate) dai rifiuti avviati al compostaggio domestico e lo 0,9% (circa 63 mila tonnellate) dai rifiuti dei mercati.

La seconda tipologia più raccolta in modo differenziato è la carta e il cartone, con 3,4 milioni di tonnellate, segue il vetro con oltre 2,1 milioni di tonnellate.

La plastica fa registrare una crescita della raccolta del 7,4%, con un quantitativo pari a quasi 1,4 milioni di tonnellate.



Dati ISPRA, Rapporto rifiuti urbani 2019

Ciclo della raccolta differenziata

I rifiuti raccolti in maniera differenziata possono sostanzialmente essere trattati, a seconda del tipo, mediante due procedure:

Riciclaggio, per le frazioni secche

Il riciclaggio comprende tutte le strategie organizzative e tecnologiche per riutilizzare come materie prime materiali di scarto altrimenti destinati allo smaltimento in discarica o distruttivo.

Numerosi sono i materiali che possono essere riciclati; vi sono tuttavia complessità associate ai materiali cosiddetti "poliaccoppiati" (cioè costituiti da più materiali differenti) come ad esempio flaconi di succhi di frutta o latte, nonché per oggetti complessi (per esempio automobili, elettrodomestici ecc).

Particolare è il caso della plastica, che come noto esiste in molte tipologie differenti e può essere costituita da molti materiali differenti (PET, PVC, polietilene ecc.). Tali diversi materiali vanno gestiti separatamente e quindi separati fra loro: questa maggior complicazione in passato ha reso l'incenerimento economicamente più vantaggioso del riciclo. Oggi tuttavia appositi macchinari possono automaticamente e velocemente separare i diversi tipi di plastica. Purtroppo in alcuni casi la plastica (in genere quella di qualità inferiore) viene comunque avviata all'incenerimento anche se dal punto di vista energetico e ambientale non è certo la scelta ottimale.

Compostaggio, per la frazione umida

Il compostaggio è una tecnologia biologica usata per trattare la frazione organica dei rifiuti raccolta differenziatamente (anche detta umido) sfruttando un processo di bio-ossidazione, trasformandola in ammendante agricolo di qualità da utilizzare quale concime naturale: da 100 kg di frazione organica si ricava una resa in compost compresa nell'intervallo di 30–40 kg.

Tramite digestione anaerobica viene ottenuto anche del biogas che può essere bruciato per produrre energia elettrica e calore; in tal modo è possibile diminuire il livello di emissioni inquinanti della discarica e migliorarne la gestione approfittando anche della conseguente diminuzione dei volumi legata al riciclo dell'umido.

Ciclo della raccolta indifferenziata

I rifiuti raccolti indifferenziatamente possono essere raccolti seguendo tre strade:

1. Trattamenti a freddo

Lo scopo dei processi è recuperare un'ulteriore parte di materiali riciclabili, ridurre il volume del materiale in vista dello smaltimento finale.

Il principale tipo di trattamento a freddo è il trattamento meccanico-biologico (TMB). Esso separa la frazione organica ed i materiali riciclabili: permette quindi un'ulteriore riduzione dell'uso delle discariche e degli inceneritori. Tratta i rifiuti indifferenziati a valle della raccolta differenziata, incrementando il recupero di materiali.

2. Trattamenti a caldo

L'incenerimento permette di ottenere energia elettrica sfruttando i rifiuti indifferenziati, che vengono bruciati in forni inceneritori e l'energia termica dei fumi viene usata per generare energia elettrica. Gli inceneritori con recupero di energia sono chiamati termovalorizzatori. I rifiuti, prima di essere inviati all'inceneritore, devono subire alcuni trattamenti per eliminare i materiali non combustibili e la parte umida.

La pirolisi e la gassificazione sono dei trattamenti termici dei rifiuti che trasformano la materia organica tramite riscaldamento, rispettivamente in condizioni di assenza di ossigeno o in presenza di una limitata quantità di esso. Questi impianti attuano la dissociazione molecolare ottenendo in tal modo molecole in forma gassosa più piccole rispetto alla originarie e scorie solide o liquide.

3. Discarica

Il principale problema è la produzione di percolato e l'emissione di gas, dovuti alla decomposizione della frazione organica. Rimuovendo, però, la frazione organica mediante raccolta differenziata o utilizzando il trattamento meccanico-biologico a freddo, la discarica può essere usata per smaltire i residui del sistema integrato di gestione dei rifiuti con un impatto ambientale minimo.

1. Introduzione

1.2 Rifiuti da imballaggio

Imballaggio

L'art. 218 del D.L.vo 152/06 definisce "imballaggio": "il prodotto, composto di materiali di qualsiasi natura, adibito a contenere determinate merci, dalle materie prime ai prodotti finiti, a proteggerle, a consentire la loro manipolazione e la loro consegna dal produttore al consumatore o all'utilizzatore, ad assicurare la loro presentazione, nonché gli articoli a perdere usati allo stesso scopo".

Per una più agevole comprensione:

- 1) sono considerati imballaggi gli articoli che rientrano nella definizione normativa, fatte salve altre possibili funzioni dell'imballaggio, a meno che tali articoli non siano parti integranti di un prodotto e siano necessari per contenere, sostenere o preservare tale prodotto per tutto il suo ciclo di vita e tutti gli elementi siano destinati ad essere utilizzati, consumati o eliminati insieme;
- 2) sono considerati imballaggi gli articoli progettati e destinati ad essere riempiti nel punto vendita e gli elementi usa e getta venduti, riempiti o progettati e destinati ad essere riempiti nel punto vendita, a condizione che svolgano una funzione di imballaggio;
- 3) i componenti dell'imballaggio e gli elementi accessori integrati nell'imballaggio sono considerati parti integranti dello stesso. Gli elementi accessori direttamente fissati o attaccati al prodotto e che svolgono funzioni di imballaggio sono considerati imballaggio a meno che non siano parte integrante del prodotto e tutti gli elementi siano destinati ad essere consumati o eliminati insieme.

Consorzio Nazionale Imballaggi

I 6 Consorzi garantiscono il ritiro dei rifiuti di imballaggio di acciaio, alluminio, carta, legno, plastica e vetro raccolti in modo differenziato, la lavorazione e la consegna al riciclatore finale, che può essere un singolo impianto o un intermediario accreditato.

Compito di ciascun Consorzio è dunque quello di coordinare, organizzare e incrementare:

-il ritiro dei rifiuti di imballaggi conferiti al servizio pubblico

-la raccolta dei rifiuti di imballaggi delle imprese industriali e commerciali

-il riciclo e il recupero dei rifiuti di imballaggio

-la promozione della ricerca e dell'innovazione tecnologica finalizzata al recupero e riciclaggio

Il Dlgs. 22/97 o Decreto Ronchi ha attribuito al sistema consortile il compito di assicurare il raggiungimento degli obiettivi globali di riciclo e recupero degli imballaggi sull'intero territorio nazionale e, al contempo, garantire l'attuazione di mirate politiche di gestione, comprese quelle di prevenzione, attraverso l'eco-innovazione.

Il Sistema CONAI garantisce il rispetto del principio della responsabilità estesa del produttore, ripartendo tra produttori e utilizzatori il Contributo Ambientale CONAI (CAC).

A livello internazionale, CONAI è membro di EXPRA, l'Alleanza per la Responsabilità Estesa del Produttore, che è l'organizzazione di riferimento a livello europeo che rappresenta i sistemi no profit di gestione degli imballaggi e dei rifiuti di imballaggi.



Consorzi

Ricrea è il Consorzio che dal 1997 si preoccupa di assicurare il riciclo degli imballaggi in acciaio quali barattoli, scatolette, tappi, fusti, latte, lattine e bombolette provenienti dalla raccolta differenziata organizzata dai comuni italiani.

Nel 2018 Ricrea ha assicurato il riciclo di 386.895 tonnellate di imballaggi in acciaio, registrando il più alto tasso di riciclo di sempre, pari al 78,6% dell'immesso al consumo, in crescita del 5% rispetto all'anno precedente (73,6%).

Una volta raccolti, gli imballaggi in acciaio vengono riciclati in acciaieria dove vengono fusi per tornare nuovo acciaio utile per realizzare binari, travi e tondo per l'edilizia, viti, bulloni, chiavi inglesi e molto altro.

CiAl, il Consorzio Nazionale Imballaggi Alluminio nasce nel 1997 con il compito di avviare a riciclo e recupero gli imballaggi di alluminio, alla fine del loro ciclo di vita, provenienti dalla raccolta differenziata fatta dai Comuni, contribuendo così al recupero di una preziosa materia prima, evitando sprechi e salvaguardando l'ambiente.

CIAL si occupa di avviare a riciclo tutti gli imballaggi in alluminio introdotti nel mercato italiano.

Non solo lattine, ma anche: scatolette e vaschette per il cibo, anche quello per gli animali, tubetti per creme, conserve o prodotti della cosmetica e sanitari, bombolette aerosol, tappi, chiusure e foglio sottile in alluminio.

Nell'ultimo anno l'80% degli imballaggi in alluminio immessi sul mercato è stato riciclato.



ConSORZI

Comieco nasce nel 1985 dalla volontà di un gruppo di aziende del settore cartario interessate a promuovere il concetto di "imballaggio ecologico".

Nel 1998 si è costituito in Consorzio Nazionale nell'ambito del sistema Conai e raggruppa oggi oltre 3.300 aziende della filiera del riciclo di carta e cartone: produttori di materia prima per imballaggio e produttori di imballaggi cellulosici, recuperatori e simpatizzanti.

La sua finalità principale è il raggiungimento degli obiettivi di riciclo previsti dalla normativa.

Dal 1998 al 2018, grazie ad una incisiva politica di prevenzione e sensibilizzazione, la raccolta differenziata di carta e cartone in Italia è passata da 1 a 3,4 milioni di tonnellate con una percentuale di riciclo cresciuta dal 37% all'81%: oggi vengono riciclate 10 tonnellate di macero al minuto.

Rilegno dal 1997 ha il compito di organizzare e garantire in tutta Italia la prevenzione, il recupero e il riciclo degli imballaggi in legno.

In questi anni la filiera per la raccolta e il riciclo gestita da Rilegno è diventata un'eccellenza riconosciuta in tutta Europa.

Il sistema ha creato una vera 'nuova' economia che ha prodotto risultati importanti sia in termini ambientali sia per la capacità di creare sviluppo e occupazione.

Ogni anno viene risparmiato 1 milione di tonnellate di Co2 grazie a Rilegno.

Questi i dati in sintesi: ogni anno Rilegno recupera oltre il 63% degli imballaggi immessi al consumo e li trasforma principalmente in pannelli per realizzare mobili.

Nel 2018 sono state raccolte e riciclate 1.932.583 tonnellate di legno. Inoltre sono state rigenerate e reimmesse al consumo 780.278 tonnellate di imballaggi, pari a 56 milioni di pallet.



Consorzi

Corepla è il Consorzio nazionale per la raccolta, il riciclo e il recupero degli imballaggi in plastica, a cui partecipa l'intera filiera industriale: produttori e trasformatori di materie plastiche per la fabbricazione di imballaggi, imprese utilizzatrici e recuperatori/riciclatori di rifiuti di imballaggi in plastica.

Grazie a Corepla, nel 2018 sono state recuperate oltre 1.200.000 tonnellate di imballaggi in plastica, provenienti dalla raccolta differenziata dei Comuni italiani.

CoReVe è il Consorzio nazionale responsabile del riciclo e del recupero dei rifiuti d'imballaggio in vetro prodotti sul territorio nazionale.

Vi aderiscono tutti i produttori di imballaggi in vetro e gli importatori, sia imbottigliatori che grossisti. Il Consorzio razionalizza, organizza, gestisce e promuove, il riciclo dei rifiuti d'imballaggio in vetro provenienti dalla raccolta differenziata nazionale garantendone.

Il CoReVe nel 2018 ha garantito il ritiro e avvio a riciclo del materiale raccolto grazie all'impegno del 96% degli italiani.

Nell'ultimo anno, sono state riciclate circa 1.900.000 tonnellate di rifiuti d'imballaggio in vetro, pari al 76,3% del totale.



Consorzio Nazionale
per la raccolta,
il riciclo e il recupero
degli imballaggi
in plastica



CONSORZIO RECUPERO VETRO

Classificazione imballaggi

L'**imballaggio primario** racchiude il prodotto ed entra in contatto diretto con lo stesso. Il materiale di cui è fatto l'imballaggio protegge il prodotto che sta all'interno e impatta notevolmente sulla conservazione e sulla qualità del contenuto.

L'imballaggio primario (imballaggio per la vendita) è un imballaggio concepito in modo da costituire, nel punto di vendita, un'unità di vendita per l'utente finale o per il consumatore. In poche parole è il primo involucro o contenitore del prodotto che riveste direttamente l'articolo per la vendita.

Secondo la classificazione riportata nel decreto, in Italia gli imballaggi sono distinti in tre tipi o categorie funzionali:

- imballo primario (per la vendita),
- imballo secondario (multiplo),
- imballo terziario (per il trasporto).

L'**imballaggio secondario** è conosciuto anche come imballaggio di vendita e ha lo scopo di catturare l'attenzione del consumatore durante l'acquisto. Include l'imballaggio primario e non è in diretto contatto con il contenuto.

L'imballaggio secondario è un imballaggio concepito in modo da costituire, nel punto di vendita, il raggruppamento di un certo numero di unità di vendita, indipendentemente dal fatto che sia venduto come tale all'utente finale o al consumatore, o che serva soltanto a facilitare il rifornimento degli scaffali nel punto di vendita.

L'**imballaggio terziario** è un imballaggio concepito in modo da facilitare la manipolazione ed il trasporto di un certo numero di unità di vendita oppure di imballaggi multipli per evitare la loro manipolazione ed i danni connessi al trasporto, esclusi i container per i trasporti stradali, ferroviari, marittimi e aerei.

Rifiuti da imballaggio

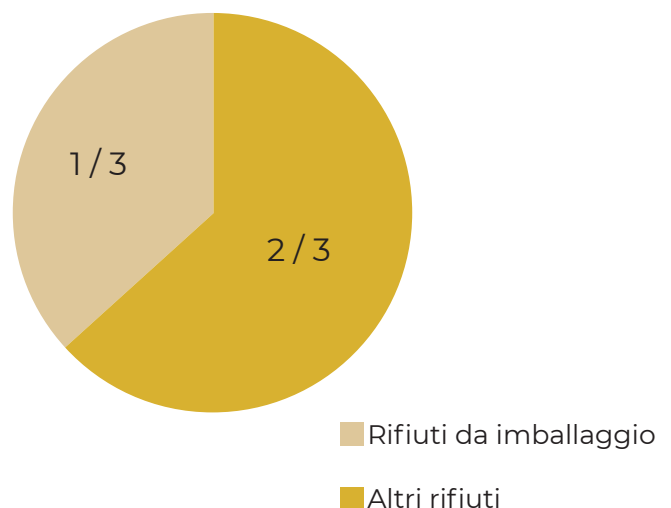
Tra **i rifiuti** che ogni giorno vengono **prodotti in Italia**, gli **imballaggi**, per volume, costituiscono **la prima categoria**.

Gli imballaggi hanno una loro utilità, ma negli ultimi decenni ne è stato registrato un uso eccessivo.

I dati ufficiali parlano di una media di **156,92 kg di rifiuti l'anno da imballaggio a persona**.

Nel 2018, l'**immesso al consumo di imballaggi** sul mercato nazionale si attesta a quasi **13,3 milioni di tonnellate**, mostrando un aumento di circa 109 mila tonnellate rispetto agli anni precedenti.

L'aumento registrato conferma **i cambiamenti degli stili di consumo**, che incidono sulla qualità e sulla tipologia di imballaggi utilizzati, e che sono correlati a fattori sociali e demografici.



Riciclo e recupero imballaggio

Nel 2018, la quantità di **rifiuti di imballaggio avviata a recupero** è pari a quasi **10,7 milioni di tonnellate**.

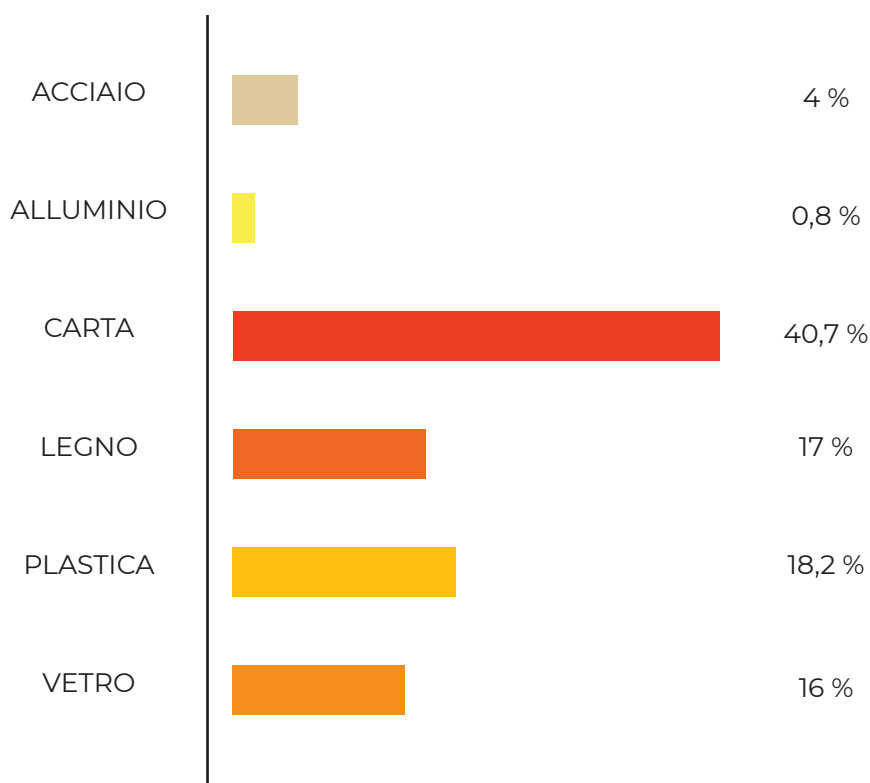
La quota che maggiormente incide sul recupero totale è quella relativa al **riciclaggio** che, per alcune tipologie di rifiuti, quali il vetro e l'acciaio, rappresenta l'unica forma di recupero.

Nel dettaglio, l'**86,6% del recupero complessivo**, corrispondente a quasi **9,3 milioni di tonnellate**, è rappresentato dal **riciclaggio**; il restante **13,4%**, oltre **1,4 milioni di tonnellate**, costituisce il **recupero energetico**.

In termini quantitativi, la **plastica** è il materiale che mostra l'**aumento più elevato di rifiuti di imballaggio avviati a recupero** rispetto agli anni precedenti, seguita dal vetro, dal legno e dalla carta.

I **rifiuti di imballaggio cellulosici** si confermano la **frazione più recuperata nel 2018**, costituendo il **40,7% del totale recuperato**.

Distribuzione percentuale del recupero dei rifiuti di imballaggio



Obiettivi previsti

Il **confronto** delle percentuali di **riciclaggio** raggiunte nel 2018 con gli **obiettivi previsti al 2025** dalla direttiva 2018/852/UE di modifica della direttiva 1994/62/CE, mostra che tutte le **frazioni merceologiche hanno** già ampiamente **raggiunto tali obiettivi**, ad **eccezione della plastica**.

A tal riguardo, si segnala che la **Strategia sulla Plastica**, prevista all'interno del Piano d'azione comunitario, è funzionale a dettare un indirizzo politico per le future azioni comunitarie a riguardo.

In particolare emerge la volontà di far sì che **entro il 2030** tutti **gli imballaggi in plastica** immessi nel mercato UE **siano riutilizzabili o riciclabili** secondo criteri di economicità.

Altro tema molto rilevante contenuto nella strategia è la **necessità di introdurre standard di qualità per la plastica riciclata** per aumentarne la domanda, **favorire la creazione di un mercato e prevenire il problema dello smaltimento**.

Anche le **nuove norme sulla plastica monouso** emanate con la direttiva 2019/204/UE, meglio nota come direttiva SUP (Single-Use-Products), **intendono prevenire e ridurre l'incidenza di determinati prodotti di plastica sull'ambiente e promuovere la transizione verso un'economia circolare**.

Materiale	2018	Obiettivi al 2025
Acciaio	78,6%	70%
Alluminio	80,2%	50%
Carta	81,1%	75%
Legno	63,4%	25%
Plastica	44,5%	50%
Vetro	76,3%	70%
TOTALE	69,7%	65%

2. Ricerca di progetto

2. Ricerca di progetto

2.1 Prevenzione di imballaggi monouso: i prodotti sfusi

Prevenire e ridurre i rifiuti da imballaggio

Settori

Strategie

	<p>1 Vietare l'uso di piatti e stoviglie usa e getta in mense scolastiche, sagre, feste, eventi sportivi sostituendoli con prodotti in cellulosa o bioplastiche</p>
Bevande	
Alimenti	<p>2 Incentivare i negozianti ad utilizzare i servizi di prodotti sfusi, come erogatori di acqua, dispenser per il latte, il vuoto a rendere, ecc.</p>
Prodotti chimici	
Detergenti	<p>3 Dare seconda vita all'imballaggio</p>
Cosmesi	
Impiantistica	<p>4 Diminuire le dimensioni a parità di prodotto confezionato</p>
	<p>5 Armonizzare le forme e adattare al contenuto</p>

I prodotti sfusi

In Italia, dopo il boom economico che ha introdotto i prodotti di marca e il packaging, si sta ritornando ad acquistare prodotti come negli anni '70.

Infatti prima tutti i prodotti si vendevano sfusi senza plastica e cellophane, ma in cartocci confezionati dai negozianti con carta paglia, carta oleata, carta da zucchero.

Per i liquidi erano i clienti che si portavano da casa dei contenitori propri, per poi riempirli.

Ci fu poi un'infatuazione per le grandi marche, che oltre al prodotto però iniziò a far pagare anche il costo della pubblicità e del packaging.

A causa del grave danno ambientale però che questi contenitori "usa e getta" hanno creato, negli ultimi anni qualche catena commerciale si è trovata pronta a rispondere alla domanda dei prodotti sfusi, che consentono di acquistare quantità libere e risparmiare sul costo del confezionamento.



I prodotti sfusi



Definiti sfusi perchè non confezionati, privi di imballaggio al momento dell'acquisto.

Essi vengono solitamente venduti in negozi al dettaglio e botteghe; in alcuni supermercati si presentano come un'alternativa al prodotto confezionato, ma molto spesso è ancora quest'ultimo la prima scelta sul mercato; questo lo dimostrano le oltre 3 milioni di tonnellate circa di plastica usate per gli imballaggi ogni anno in Italia, di cui il 76% appartengono al settore food and beverage.

Descrizione del problema

Secondo la direttiva 2018/852/UE e gli **obiettivi previsti al 2025**, tutte le **frazioni merceologiche hanno** già ampiamente **raggiunto tali obiettivi**, ad **eccezione della plastica**.

Entro il 2030 tutti **gli imballaggi in plastica** immessi nel mercato UE dovranno essere **riutilizzabili o riciclabili** secondo criteri di economicità.

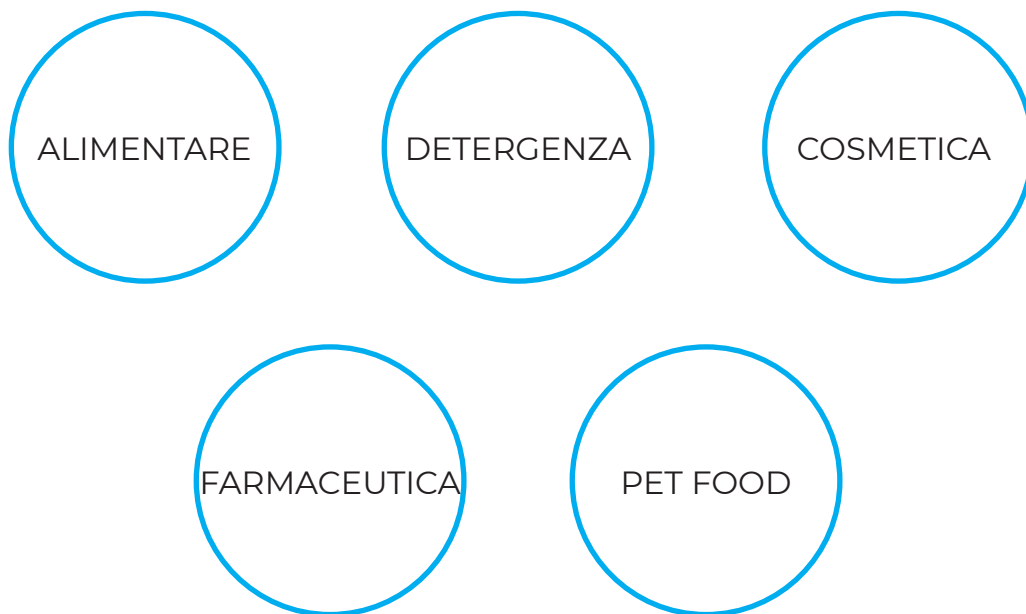
Il problema dei rifiuti e dell'uso smisurato della plastica è ormai evidente: più di 8 milioni di tonnellate di plastica vengono disperse ogni anno negli oceani; per tale motivo è necessario prevenire e ridurre l'uso di questo materiale.

A partire **dagli anni '60**, con l'avvento delle grandi marche, gli esseri umani hanno prodotto **8,3 miliardi di tonnellate di plastica**, e la maggioranza di questa finisce in discarica o inquina gli oceani.

Si stima che **ogni anno nel mondo si producono 280 milioni di tonnellate di plastiche** che raddoppieranno da qui al 2050.



Campi di applicazione dei prodotti sfusi



Tipologie di prodotti più venduti

Prodotti liquidi

1. ACQUA
2. SUCCHI DI FRUTTA
3. DETERSIVI
4. LATTE
5. DETERGENTI

Prodotti secchi

1. CAFFÈ
2. PASTA E RISO
3. DOLCIUMI
4. LEGUMI E CEREALI
5. PET FOOD

Vantaggi dell'acquisto di sfuso

1. SALUTE

I prodotti, soprattutto i cibi, sono meno elaborati e più salutari.

5. TRASPORTO

Il trasporto dei prodotti risulta meno gravoso, in quanto viene eliminato il packaging dai prodotti, un fattore di ingombro e peso.

2. RIDUZIONE DEI COSTI

Viene pagato soltanto il prodotto e non la confezione o pubblicità.

6. RISCOPRIRE PRODOTTI SCONOSCIUTI

Lasciando da parte per un attimo la grande distribuzione, si possono conoscere prodotti nuovi, prodotti locali. Fare scelte consapevoli e basate sulla reale qualità del prodotto.

3. RISPETTO DELL'AMBIENTE

Niente confezione, niente rifiuti. Considerando l'esorbitante quantità di rifiuti e di plastica che invade ormai il nostro pianeta, i prodotti sfusi sono un passo nella giusta direzione per ridurli il più possibile.

7. RAPPORTO UMANO

Un ritorno alle abitudini del passato che consente anche di recuperare quel bel rapporto di fiducia cliente-negoziante che si era perso con la grande distribuzione.

4. RIDUZIONE DI RIFIUTI

La spesa sfusa consente di acquistare solo il necessario, anche piccole quantità. In questo modo i prodotti sono sempre freschi e non finiscono nella spazzatura.

8. RIUSO DEI MATERIALI

Occorrono tanti contenitori per la spesa sfusa, a cominciare dai barattoli. In questo modo, si possono riutilizzare le tante confezioni in vetro. Tutto vetro che altrimenti finirebbe nella spazzatura.

Il concetto del quanto basta

Il concetto di “quanto basta”, deriva dal problema dello spreco, soprattutto nel campo alimentare.

Un problema che negli ultimi anni ha visto aumentare i suoi numeri: un terzo del cibo prodotto sul pianeta, viene sprecato senza neanche arrivare a tavola. Con il cibo che finisce tra i rifiuti, si potrebbero sfamare 200 milioni di persone.

In Italia, ogni giorno, vengono buttate più di 4000 tonnellate di cibo, in Europa 50.000.

Non solo nel settore alimentare, spesso anche nella cosmetica (detersivi, detergenti, saponi e quant'altro), i prodotti possono diventare rifiuti a causa delle scadenze e dell'uso improprio che ne viene fatto.

Con il concetto di “quanto basta” invece, adottiamo un modo nuovo di fare la spesa, che permette di andare ad acquistare soltanto il necessario.



Attori della catena commerciale

1.



Produttore

Colui che si occupa della produzione materiale dei beni destinati alla messa in commercio

2.



Grossista

Colui che acquista dal produttore beni in grandi quantità, i cosiddetti stock per poi rivenderli al commerciante al dettaglio. Il grossista vende all'ingrosso

3.



Retailer

Il commerciante, colui che acquista un quantitativo di merce dal grossista per poi rivenderlo al dettaglio all'interno del suo negozio

4.



Consumatore

Utente finale, colui che acquista un bene per il consumo personale

Commercio al dettaglio



Vendita rivolta a qualunque soggetto: cittadino privato, imprenditore, professionista.



Il ruolo principale del retailer (dettagliante) è sapere organizzare al meglio la vendita di ciò che il proprio retail propone. Si occuperà delle forniture, cercando di acquistare beni nella quantità tale che non si creino vendite insolite. Dopo lo studio di mercato, il retailer deciderà quale politica di marketing adottare per raggiungere il suo target.



La catena di distribuzione commerciale è spesso stravolta dagli attori a 360°: cioè produttori che non solo producono il materiale, ma si occupano anche della vendita diretta al pubblico.

Canali di vendita



Negoziato al cui interno presenta l'assortimento di merci.
A seconda delle tipologie di vendita, utilizza apposite strutture per l'esposizione, come ad esempio le scaffalature o altri generi di espositori. Per i prodotti sfusi esistono dei veri e propri negozi che propongono la vendita di prodotti nel settore alimentare, detergente e cosmetico.



Specializzato originariamente nella vendita di alimentari, con gli anni ha allargato la sua offerta ampliandosi anche all'oggettistica per la casa e al settore tecnologico.
In questo caso i prodotti sfusi sono esposti tramite appositi corner; quindi il cliente viene messo in condizioni di scegliere se acquistare prodotti sfusi o rimanere sui confezionati.

2. Ricerca di progetto

2.2 Casi studio Nazionali di vendita di sfuso

Negozio leggero

L'azienda

Si tratta di una rete di negozi che offre ai clienti la possibilità di fare una spesa sostenibile acquistando prodotti alimentari, per la persona e per la casa di buona qualità ed esclusivamente in modalità sfusa, eliminando il packaging e re-introducendo su alcuni tipi di merci il sistema del vuoto a rendere.

La selezione di fornitura viene fatta con produttori medio-piccoli escludendo di fatto prodotti industriali.

Tra i rifornitori si contano infatti piccoli produttori e pastifici artigianali.

Identità

All'interno dei negozi Negozi Leggero si possono trovare circa 1600 prodotti: dalla pasta ai cereali, dalle spezie ai biscotti, passando per prodotti per l'igiene e la bellezza. L'attenzione è tutta per la qualità e la naturalità di ciò che viene proposto e l'unica discriminante è la stagionalità.

Se appena entrati in negozio l'attenzione è catturata dai contenitori di vetro e dall'arcobaleno di forme e colori al loro interno, una menzione speciale va riservata alla zona dei vini, che sono spillati e imbottigliati al momento. Sul retro ci sono saponi, detersivi, olii, creme e cosmetici.



Negozi leggero

L'imballaggio

I prodotti, una volta acquistati, possono essere inseriti in barattoli di vetro, sacchetti di stoffa, sacchetti di carta, portando confezioni proprie, oppure (se si è di passaggio) acquistarli direttamente in loco. Per alcune tipologie di prodotti è stato introdotto il sistema del vuoto a rendere.

Il servizio

Nel negozio c'è un contatto diretto con il cliente: ci si può confrontare su diverse questioni ambientali e relative al consumo. Per i dettagli sulle preparazioni vengono messi dei cartellini con le informazioni, in modo che il cliente che arriva con vasi e confezioni già dedicate, possano lasciare i loro sacchetti e tornare a ritirarli una volta riempiti.



La clientela

La gamma di clienti comprende persone di tutte le età e con motivazioni diverse; tra le persone mature la scelta è dettata dalla vicinanza del negozio e il rapporto diretto con il venditore, tra giovani e giovanissimi invece, studenti universitari, fuorisede, o addirittura di scuole medie: la scelta è data dalla sensibilizzazione verso tematiche ambientali.



Negozi leggero

I prodotti

1. PRODOTTI SECCHI

Inseriti in barattoli trasparenti per poter vedere il contenuto, con etichette per le informazioni, una volta scelti dal cliente vengono presi con una paletta, pesata la quantità, e inseriti in sacchetti di carta per essere portati via.
Si trovano collocati su mensole.



Farine, caramelle, caffè, pasta, cereali, legumi, frutta secca, spezie, infusi di tè e tisane

2. PRODOTTI LIQUIDI

Soprattutto per questa tipologia di prodotti, la clientela può portare i propri contenitori; ogni prodotto ha un suo erogatore dove basta premere un pulsante e il flacone verrà riempito in base alle esigenze.



Vino, birra, detersivi, detergenti

3. DETERGENZA PERSONALE

In questo caso Negozi Leggero propone il vuoto a rendere perchè la normativa prevede che i contenitori vengano sterilizzati direttamente in laboratorio dal produttore.



Shampoo, bagnoschiuma, creme, saponi

Negoziò leggero

I dispenser

Dispenser alla spina

In questi dispenser vengono collocati i prodotti liquidi, principalmente vino, birra, olio, aceto, ma anche prodotti per la casa come detersivi e detergenti, e prodotti per il corpo, shampoo bagnoschiuma, ecc. Per erogare il prodotto scelto, basterà collocare il contenitore sotto la spina del dispenser, tirare in avanti la leva che aprirà il flusso, e il proprio contenitore verrà riempito in base alle esigenze.



Contenitore e sessola

Attraverso la sessola possono essere prelevati altri prodotti secchi, collocati in grandi contenitori, come farine, spezie, cereali, frutta secca, semi.

Una volta prelevata la quantità necessaria, questi prodotti verranno messi in un sacchetto di carta pronto per essere portato a casa.



Pesonetto

L'azienda

Pesonetto, è un negozio di prodotti sfusi che vende prodotti del territorio, stoccati in spinatori, dispenser e cassette.

Si trova a Pesaro e nasce dall'idea di nove pesaresi tra i 30 e i 50 anni che nel 2010 hanno deciso di collaborare per far nascere un sistema di vendita e di acquisto consapevole e compatibile con l'ambiente. Pesonetto promuove la filiera corta, ovvero il più breve tragitto possibile per la merce, sfruttando le risorse di agricoltori e allevatori del territorio.

Identità

L'intero concept di Pesonetto, dalla struttura, alla grafica, ai gesti del personale e degli avventori, ricorda la spesa "come si faceva una volta". Se il design di interni richiama al primo impatto visivo lo stile nordeuropeo, per l'uso del legno verniciato con colori vegetali, il cromatismo elegante e limitato a poche tinte, il mobilio dalle linee snelle e contemporanee, un secondo esame dell'allestimento svela la vera fonte di ispirazione, ovvero le botteghe alimentari anni Cinquanta, empori dove si poteva trovare di tutto, dai cibi, ai saponi, alle matite, ed era ben nota la provenienza della merce acquistata. Lo stile grafico s'ispira alla stampa a ruggine delle tovaglie tradizionali romagnole ed è studiato in modo da rendere il disegno riproducibile con tecniche di base, per un'agevole diffusione dell'immagine coordinata.



Pesonetto

L'imballaggio

I prodotti, una volta acquistati, possono essere inseriti in barattoli di vetro, sacchetti di stoffa, sacchetti di carta, portando confezioni proprie, oppure (se si è di passaggio) acquistarli direttamente in loco. Per alcune tipologie di prodotti è stato introdotto il sistema del vuoto a rendere.



Il servizio

Nel negozio c'è un contatto diretto con il cliente. C'è anche la possibilità di fare acquisti on-line e di riceverli nella propria abitazione.

Per i dettagli sulle preparazioni vengono messi dei cartellini con le informazioni, in modo che il cliente che arriva con vasi e confezioni già dedicate, possano lasciare i loro sacchetti e tornare a ritirarli una volta riempiti.



La clientela

La gamma di clienti comprende persone di tutte le età e con motivazioni diverse; tra le persone mature la scelta è dettata dalla vicinanza del negozio e il rapporto diretto con il venditore, tra giovani e giovanissimi invece, studenti universitari, fuorisede, o addirittura di scuole medie: la scelta è data dalla sensibilizzazione verso tematiche ambientali.

Pesonetto

I prodotti

1. PRODOTTI ALIMENTARI

Sono tutti prodotti selezionati del territorio, di stagione, che possono essere acquistati in negozio e portati via o possono essere consumati in loco.

Sono presenti sia prodotti sfusi che prodotti confezionati e prodotti freschi.



Pasta di grani, all'uovo, di farro, di kamut, farine e lieviti, salati, crackers e grissini; spalmabili, cereali, legumi, biscotti, semi, barrette, frutta secca, condimenti e salse

2. PRODOTTI LIQUIDI

Sono tutti prodotti selezionati del territorio, di stagione, che possono essere acquistati in negozio e portati via o possono essere consumati in loco.

Sono presenti sia prodotti sfusi che prodotti confezionati e prodotti freschi.



Vino, birre artigianali, succhi frullati e sciroppi di frutta, caffè, tè, tisane, olio, aceto

3. COSMESI E DETERGENZA

Pesonetto propone prodotti per l'igiene personale e per la pulizia della casa, dei piatti, e dei panni.

Tutti i prodotti sono biodegradabili, senza derivati petrolchimici.

Essi possono essere erogati anche attraverso flaconi personali.



Shampoo, bagnoschiuma, creme, saponi, maschere, prodotti per piatti, pavimenti, wc

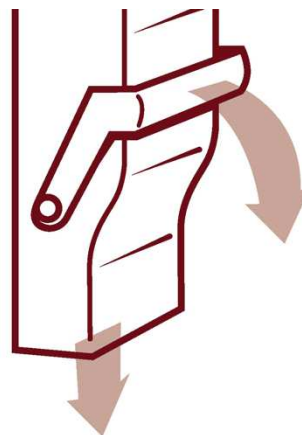
Pesonetto

I dispenser

Dispenser a gravità

In questi dispenser vengono collocati i prodotti secchi, principalmente pasta e legumi.

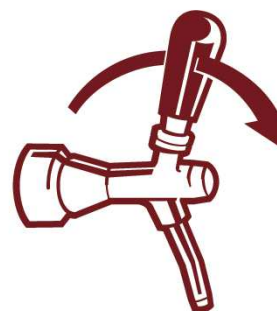
Ogni tipologia di prodotto ha un suo dispenser. L'erogazione è molto semplice, bisognerà collocare il contenitore sotto il dispenser, tirare giù la leva che aprirà il flusso, e attraverso la gravità, appunto, il prodotto scenderà all'interno del proprio contenitore.



Dispenser alla spina

In questi dispenser vengono collocati i prodotti liquidi, principalmente vino, birra, olio, aceto, ma anche prodotti per la casa come detersivi e detergenti, e prodotti per il corpo, shampoo bagnoschiuma, ecc.

Per erogare il prodotto scelto, basterà collocare il contenitore sotto la spina del dispenser, tirare in avanti la leva che aprirà il flusso, e il proprio contenitore verrà riempito in base alle esigenze.



Contenitori e sessola

Attraverso la sessola possono essere prelevati altri prodotti secchi, collocati in grandi contenitori, come farine, spezie, cereali, frutta secca, semi.

Una volta prelevata la quantità necessaria, questi prodotti verranno messi in un sacchetto di carta pronto per essere portato a casa.



NaturaSì

L'azienda

NaturaSì, è un'azienda specializzata nell'intero processo produttivo e distributivo del prodotto.

L'azienda distribuisce prodotti oltre un migliaio di punti vendita specializzati in tutte le regioni d'Italia.

Oltre 667 i negozi serviti nel 2019, di cui 264 negozi NaturaSì, 95 a gestione diretta, e con 2646 prodotti a marchio proprio.

Pesonetto promuove la filiera corta, ovvero il più breve tragitto possibile per la merce, sfruttando le risorse di agricoltori e allevatori del territorio.

Identità

I materiali promozionali NaturaSì sono realizzati con carta ecologica 100% riciclata, mentre i sacchetti per la spesa sono realizzati in Cartafrutta di Tetrapack (unica tipologia di carta riciclata, ottenuta dal recupero esclusivo della componente cellulosica dei cartoni per bevande), Mater-Bi e PET riciclabile.

Il personale indossa divise in cotone biologico; cestini per la spesa sono realizzati in PET riciclato.

Gli ambienti interni di NaturaSì sono tinteggiati con colori naturali ai silicati. All'interno dei supermercati NaturaSì è stato creato il corner dedicato ai detersivi ecologici sfusi.



NaturaSì

Oltre il packaging

Per l'imballaggio di un prodotto a marchio, l'azienda lavora in tandem con i co-packer, cioè i trasformatori e fornitori di prodotti. Obiettivo è ridurre al massimo il numero di componenti, di strati e di materiali di cui è costituito.

Per gli imballi in carta idonei al contatto alimentare, sono utilizzati cartoncini prodotti con cellulosa proveniente da foreste gestite e certificate FSC o PEFC.

Strumenti per la logistica

Per l'ortofrutta, l'imballo primario, cioè quello a contatto col prodotto, è stato scelto di utilizzare cassette di plastica abbattibili e riutilizzabili, con un ciclo di vita molto esteso.

Tutti vengono coinvolti in questo tipo di gestione: fornitori, sedi logistiche, punti vendita, trasportatori, ecc.

La rivendita di alimenti vitali

L'organizzazione di rivendite interne e di distribuzione degli alimenti che non possono essere venduti a scaffale, rappresenta un punto focale nella lotta all'eliminazione degli sprechi alimentari.

L'azienda per questa tematica, ha dato il via libera a:

- rivendita interna che permette ai collaboratori l'accesso ai prodotti non più commercializzabili ad un prezzo fortemente ridotto;
- utilizzo di prodotti presso le mense aziendali interne;
- prodotti in donazioni ad enti accreditati.

La gestione dell'imballaggio secondario

Per la movimentazione della merce verso i punti vendita, vengono utilizzati i roll in ferro, che hanno una vita media di circa 8 anni.



NaturaSì

Il servizio

Nel negozio c'è un contatto diretto con il cliente. C'è anche la possibilità di fare acquisti on-line e di riceverli nella propria abitazione.

Per i dettagli sulle preparazioni vengono messi dei cartellini con le informazioni, in modo che il cliente che arriva con vasi e confezioni già dedicate, possano lasciare i loro sacchetti e tornare a ritirarli una volta riempiti.

L'imballaggio

Inizialmente l'azienda propone sacchetti riciclabili e compostabili; ma nonostante il riciclo sia un buon passo, ancora meglio è il riutilizzo dell'imballaggio. Infatti ora sono disponibili sacchetti riutilizzabili di vari materiali:

- sacchetto riutilizzabile per frutta e verdura, realizzato in poliestere, adatto al contatto con alimenti e lavabile in lavatrice.

Non comporta formazioni di muffe se messo in frigorifero.

- sacchetti riutilizzabili per il pane, certificato GOTS, realizzati in cotone BIO
- shopper per la spesa realizzata in cotone bio robusto, con lunghi manici; perfetta alternativa riutilizzabile per riparare la propria spesa.



NaturaSì

I prodotti

1.

Prodotti alimentari

Prodotti alimentari biologici realizzati con pasta madre, a basso contenuto di grassi e sodio, alimenti senza lievito, 100% vegetali.

2.

Prodotti liquidi

Bevande e soprattutto vini di tutte le tipologie provenienti da vigneti bio.

3.

Cosmesi e detergenza

Prodotti per la cura del corpo, capelli, detergenti intimi, deodoranti, trucchi, creme solari, tutti realizzati con sostanze naturali e vegetali.

4.

Fresco

Prodotti confezionati come carne, formaggi, yogurt, gelati e surgelati, piatti pronti, affettati, ecc.

5.

Ortofrutta

Verdure e frutta fresca presente nei punti vendita in base alla stagionalità.

6.

Abitare

Prodotti ecologici per la cura della propria casa e degli animali. Panni per pulire, detergenti per la casa, lettiera, ecc.

7.

Bambino

Prodotti per la cura dei bambini, data la loro pelle delicata.

2.2 Casi studio

NaturaSì

Dispenser

Dispenser a gravità

In questi dispenser vengono collocati i prodotti secchi, principalmente cereali e legumi. Ogni tipologia di prodotto ha un suo dispenser.

L'erogazione è molto semplice, bisognerà collocare il contenitore sotto il dispenser, tirare giù la leva che aprirà il flusso, e attraverso la gravità, appunto, il prodotto scenderà all'interno del proprio contenitore.



Dispenser acqua - Progetto Plastic Free

NaturaSì ha deciso di inserire distributori che erogano direttamente dalla rete idrica acqua filtrata e attivata.

Sono disponibili a scaffale bottiglie in vetro e borracce vuote per la ricarica dell'acqua da distributore.

Sono state eliminate dalla vendita tutte le bottiglie d'acqua in plastica.



Dispenser alla spina

In questi dispenser vengono collocati i prodotti liquidi, detersivi ecologici certificati "Detergenza pulita AIAB", principalmente detersivo per piatti e stoviglie e detersivo per capi delicati. Per erogare il prodotto, basterà collocare il contenitore sotto la spina del dispenser, premere la leva che aprirà il flusso, e il proprio contenitore verrà riempito in base alle esigenze.





Biolù

L'azienda

Biolù è un'azienda che da oltre 30 anni opera nel settore della detergenza e cosmetica innovativa, rispettosa dell'uomo e dell'ambiente. I punti vendita Biolù sono presenti in alcune botteghe e supermercati, e grazie ai corner-espositori è possibile usufruire del servizio in maniera autonoma.

Qualità eco-biologica

I prodotti con solo tensioattivi vegetali sono totalmente biodegradabili, sono usati ingredienti vegetali e naturali, con profumazioni biologiche; inoltre essi non contengono derivati petrolchimici, fosfati, OGM, coloranti.



La clientela

La gamma di clienti può comprendere persone di tutte le età. Gli espositori si trovano ovviamente in botteghe o supermercati, nella sezione dei prodotti per la casa, quindi la clientela potrebbe essere intenzionata ad acquistare il prodotto in partenza, o potrebbe trovarsi di fronte ad una scelta fra prodotti bio-sfuso o prodotto confezionato.

2.2 Casi studio

Biolù

Il servizio

FASE 1 - IL CICLO DISTRIBUTIVO DA BIOLU' AL NEGOZIO

I dispenser alla spina Biolù vengono consegnati pieni tramite corriere espresso direttamente al negozio, sono subito pronti per l'erogazione e non necessitano di travaso. Prima di terminare il prodotto, il negoziante contatta Biolù, effettua un nuovo ordine e Biolù invia al negozio le nuove ricariche piene ritirando i dispenser vuoti. I vuoti vengono nuovamente riempiti nel laboratorio Biolù dopo un accurato procedimento di lavaggio e sterilizzazione.



FASE 2 - IL CICLO DI UTILIZZO DAL NEGOZIO AL CONSUMATORE

Il consumatore trova all'interno del negozio il Corner Biolù con tutti i dispenser pronti per l'erogazione alla spina. Il consumatore acquista dal negoziante il flacone vuoto, lo ricarica e lo etichetta. Il consumatore può recarsi in negozio con un proprio flacone già usato e pulito anche diverso da quello Biolù e ricaricarlo, in questo caso non dovrà acquistare il flacone. Il consumatore trova in negozio gli accessori e i depliant informativi per utilizzare al meglio i prodotti Biolù evitando gli sprechi. Una volta che il prodotto è terminato il consumatore torna dal negoziante e ricarica nuovamente il suo flacone.



Biolù

I prodotti

1.

LINEA CASA

Per i prodotti dedicati alla casa sono presenti i dispenser da 20 litri. Oltre ai prodotti liquidi che vengono erogati, sono presenti anche prodotti in polvere su grandi barattoli che vengono prelevati attraverso una paletta. I flaconi per queste tipologie di prodotti sono dotati anche di triggers (spruzzatore manuale).



Piatti, gel lavastoviglie, sgrassatutto, pavimenti, bucato, delicati, sale per lavastoviglie

2.

LINEA COSMESI

Per i prodotti dedicati alla cura del corpo sono presenti i dispenser da 10 litri. In questo caso i prodotti sono liquidi e quindi erogati soltanto attraverso la spina. I flaconi per queste tipologie di prodotti sono dotati di erogatore a pompa classico per saponi.



Shampoo 4 tipologie , bagnoschiuma, saponi, detergente intimo, baby bagno e shampoo, olio idratante

2.2 Casi studio

Biolù

Ogni dispenser è composto da:

Tanica

Prodotta in materiale plastico, verrà ogni qual volta sarà necessario, ritirata dallo staff Biolù, e ricaricata nuovamente con il medesimo prodotto.



Copri tanica

Cartone microondulato rivestito a sandwich con un cartoncino patinato stampato.

Il copritanica è graficizzato e personalizzato per ogni singola referenza.

L'etichetta apposta sulla tanica aiuterà l'utente a individuare il copritanica giusto da abbinare al relativo dispenser.



Spina

La spina è prodotta in plastica e permette di ricaricare qualsiasi flacone in modo semplice e pulito.

La grafica presente sul copritanica, indica la direzione da seguire per girare sottosopra il rubinetto, chiuderlo o aprirlo.



2. Ricerca di progetto

2.3 Studio di erogatori in commercio

Dispenser alimentare



Nome: Ecobulk
Azienda: Ideaplast
Tipologia: Erogatore di gravità
Dimensioni: -
Capacità: 16 l o 22 l

Ecobulk offre la possibilità di erogare prodotti alimentari come pasta, legumi, cereali, caramelle e molto altro in poco spazio, con sistema gravitazionale.

Grazie alla regolazione del sistema di chiusura con serratura con chiave evita la manipolazione del prodotto da parte di terzi. Può essere collocato sui ripiani dello scaffale o fissato a parete.

È fornito di relativo porta cartellino per l'indicazione del prezzo ed informazioni generali sul prodotto.



Nome: Minibulk
Azienda: Ideaplast
Tipologia: Erogatore con sessola
Dimensioni: -
Capacità: 5 l

Dispenser ideale per spazi espositivi ridotti e prodotti di piccole dimensioni.

È dotato di paletta per la presa del prodotto che, come da normativa vigente, per poter essere riposizionata nell'apposito vano, obbliga il consumatore a chiudere il coperchio basculante.

Può essere posizionato, con i relativi supporti, a barra, a muro, su ripiano oppure nel suo mobile espositivo.

Costruito con materiali idonei al contatto alimentare.



Nome: Rakebulk
Azienda: Ideaplast
Tipologia: Erogatore con rastrello
Dimensioni: -
Capacità: 9 l

Il dispenser permette di regolare l'erogazione attraverso l'uso del rastrello, posto nella parte superiore del dispenser, è dotato di molla di richiamo e di semplice utilizzo.

Inoltre è dotato di serratura con chiave per poter essere ricaricato: in questo modo si evita il contatto e la manipolazione del prodotto da parte di terzi.

Può essere collocato, con relativi accessori, sui ripiani e le barre dello scaffale oppure fissato a parete.

I materiali sono idonei al contatto alimentare. Adatto in centri commerciali, bar, ristoranti, hotel.

Dispenser alla spina



Nome: Simply
Azienda: Ecobolle
Tipologia: Dispenser a tanica per detersivi
Capacità: 5, 10, 15, 20 l
Prodotti da erogare: oltre 100 tipologie
Canale di vendita: retail fissi,
esercizi commerciali
Composizione: modulo unico

Simply è il sistema di Eco Bolle che consente l'utilizzo delle stesse taniche da trasporto per l'erogazione dei detersivi alla spina senza più la necessità di travasare i prodotti nelle taniche da esposizione.

Per assemblare il dispenser:

- 1) sostituire il tappo a sigillo con quello a rubinetto;
- 2) applicare il frontalino con il disegno scelto.

15 modelli di frontalini in Forex, resistente e lavabile, rendono questo sistema adatto, non solo ai negozi specializzati, ma anche a tutti gli esercizi commerciali che volessero introdurre la vendita di detersivi alla spina senza onerosi costi d'impianto.

Basterà applicare sul frontalino l'etichetta con il tipo di prodotto venduto per sostituire continuamente i prodotti in vendita o incrementare l'offerta del negozio.

La praticità d'utilizzo consente l'adozione di questo sistema, non solo a tutte le imprese che fanno largo uso di detersivi: lavanderie, bar, ristoranti, alberghi, ecc., ma anche alle stesse famiglie che preferiscono utilizzare prodotti ecologici e di qualità.

Dispenser alla spina



Nome: -
Azienda: Ecopulito
Tipologia: Distributore self
Dimensioni: -
Capacità: -
Prodotti: detergenza
Canale di vendita: negozio fisso
Composizione: modulo variabile

Ecopulito è una società che opera nel mercato della distribuzione di prodotti di largo consumo, si distingue dalla grande distribuzione per una accurata e diretta scelta dei prodotti commercializzati, questo permette di arrivare al cliente finale con un prodotto di altissima qualità.

L'idea del progetto "Il detergente alla spina" si basa sul concetto nuovo nel panorama che consiste nel vendere la quantità di prodotto desiderata utilizzando sempre lo stesso contenitore.

Ecopulito permette di installare degli appositi erogatori in base alle proprie esigenze e il proprio budget finanziario.

La scelta di detersivi e saponi alla spina è amplissima.

I prodotti sono realizzati esclusivamente in Italia, con l'impiego di materie prime selezionate e l'adozione di accurate tecniche di lavorazione.

L'immagine globale e coordinata viene realizzata in tutti i punti vendita, attraverso il rispetto dei caratteri di identificazione dei locali, dei prodotti e dei servizi forniti dall'azienda.

Ciò è frutto di una politica che si vuole nei Concept e materializzarsi in tutte le attività, sul territorio e nella comunicazione promo-pubblicitaria.

Il consumatore troverà infatti, nei punti vendita, un'atmosfera consolidata di immagine originale.

Dispenser alla spina



Nome: -
Azienda: Polispina
Tipologia: Distributore self
Dimensioni: 120 x 180 x 90 cm
Capacità: oltre 2000 litri
Prodotti: detergenza
Canale di vendita: vending machines
Composizione: modulo unico composto da 2 spillatori, con tipologie di prodotto variabili da 4 a 12

PoliSpina può gestire da 4 a 12 prodotti diversi e con la sua tecnologia brevettata è in grado di produrre oltre 2.000 litri di detergenti occupando una superficie inferiore a 2 mq (120 cm larghezza, 90 cm profondità, 180 cm altezza).

Ciò consente: maggiore autonomia; numero decisamente inferiore di operazioni di ripristino scorte; minori costi di trasporto; spazi estremamente contenuti per lo stoccaggio dei prodotti a magazzino; minor peso da spostare; pulizia e semplicità nelle operazioni di ripristino scorte; potenza elettrica richiesta estremamente ridotta: 40 Watt.

Il distributore è dotato di una stampante per la produzione, al momento, delle etichette da applicare sui flaconi appena riempiti.

Può prevedere gettoniera rendi resto a riempimento automatico e lettore di banconote, per un pagamento immediato da parte del cliente, come anche gestione del denaro elettronico (lettore di chiavette).

Può essere corredata di sistema GSM per segnalazioni varie e telemetria.

È possibile acquistare un flacone dal distributore se non se ne ha uno da casa.

Una volta scelto il prodotto da erogare, basterà sollevare lo sportello del vano di erogazione, inserire il flacone sotto la spina e richiudere lo sportello.

Dispenser alla spina



Nome: -

Azienda: Deterspin

Tipologia: Distributore self

Dimensioni: 20 x 67,5 x 32,5 cm per modulo

Capacità: 2 litri per modulo

Prodotti: liquidi alimentari e detergenza

Canale di vendita: negozio fisso,

punti vendita in attività

Composizione: modulo unico composto

da 1 spillatore, composizione massima

8 spillatori

Il sistema può erogare tutti i tipi di liquidi alimentari e non alimentari.

2 versioni per due tipi di viscosità: alta viscosità (oli, detergenti, ecc.), bassa viscosità (vini, succhi, ecc.).

Due tipologie di sistemi, tipo Print per collocazioni con personale alla cassa, è un modulo di erogazione che consente al cliente di prelevare subito la quantità desiderata.

Tipo Pay, per collocazioni in luoghi non presidiati o comunque nel caso in cui si preferisca il pagamento diretto.

Alla fine di ogni prelievo il sistema rilascia uno scontrino / etichetta per ogni prodotto diverso erogato.

VANTAGGI

1 - affiliazione libera

2 - progettazione lay-out ambiente e realizzazione corner

3 - tipologie di allestimento adattabili a diverse collocazioni, sia con personale, che in modalità self automatica

4 - distributori certificati dalla direttiva metrologica MID

5 - adattabilità e modularità: permette l'aggiunta successiva di ulteriori moduli per la distribuzione di altri prodotti

6 - versatilità

7 - distribuzione di bottiglie e flaconi se richiesto

2. Ricerca di progetto

2.4 Studio di packaging per l'acquisto di prodotti alla spina

Analisi dei contenitori

Barattoli in vetro

Contenitori utilizzati soprattutto per l'acquisto di prodotti sfusi alimentari secchi, possono essere di tipologie diverse e avere differenti dimensioni in base alla quantità da erogare. Consentono di conservare gli alimenti in modo igienico e sicuro, possono essere sigillati in diversi modi, andando a preservare il contenuto per anni.



Contenitori in plastica

Contenitori utilizzati soprattutto per l'acquisto di prodotti sfusi alimentari secchi o umidi, esistono diverse tipologie e con dimensioni differenti. Il tappo permette di sigillare bene il prodotto al suo interno, rendendolo sicuro, igienico e andando a conservarlo per molto tempo. Possono essere collocati anche in frigoriferi e congelatori.



Vasetti in alluminio

Contenitori che vengono utilizzati nel settore alimentare per i prodotti sfusi secchi, ma anche nel settore della cosmetica, per creme e deodoranti. Esistono diverse tipologie, hanno dimensioni differenti.



2.4 Contenitori

Analisi dei contenitori

Contenitori in vetro

Bottiglie utilizzate soprattutto per acqua, vino, liquori e olio.

Hanno dimensioni standard da 500 ml, 1 litro e 1,5 litri.

Conservano i prodotti in modo igienico e sicuro, e sono facilmente lavabili.

Possono essere collocate anche in frigoriferi o luoghi umidi.



Contenitori in acciaio

Contenitori per bevande, di differenti dimensioni,

che vanno da 300 ml, 500 ml e 750 ml.

Consentono di conservare i prodotti in modo igienico e sicuro, e soprattutto mantengono la temperatura del prodotto, sia freddo che caldo.



Contenitori in plastica

Contenitori per bevande con differenti dimensioni,

che vanno da 300 ml, 500 ml e 750 ml.

Capaci di conservare i prodotti in maniera igienica e sicura, meno adatte per contenere liquidi caldi.

Sono contenitori più leggeri rispetto a quelli in vetro e quelli in acciaio ma meno resistenti di questi ultimi.



2.4 Contenitori

Analisi dei contenitori

Flaconi in plastica

Flaconi utilizzati nel settore della detergenza e della cosmetica, di differenti dimensioni, che vanno da 150 ml, 200 ml, 300 ml, 400 ml, per i prodotti come saponi, bagnoschiuma, shampoo, ecc; 650 ml, 750 ml, 1 litro, 1,5 litri, 2 litri, per detersivi vari. Consentono di conservare i prodotti in modo igienico e sicuro; in base alla differenti tipologie di prodotti, vengono applicati a questi contenitori, dei tappi che consentono la corretta erogazione per quel tipo di prodotto.

Materiali: PE, PP, HDPE, PET



Taniche in plastica

Contenitori utilizzati nel settore della detergenza, di differenti dimensioni, che vanno da 5 litri, 10 l, 20 l, 30 l. In base alla differenti tipologie di prodotti, vengono applicati a questi contenitori, dei tappi che consentono la corretta erogazione per quel tipo di prodotto.

Materiali: PE, PP, HDPE

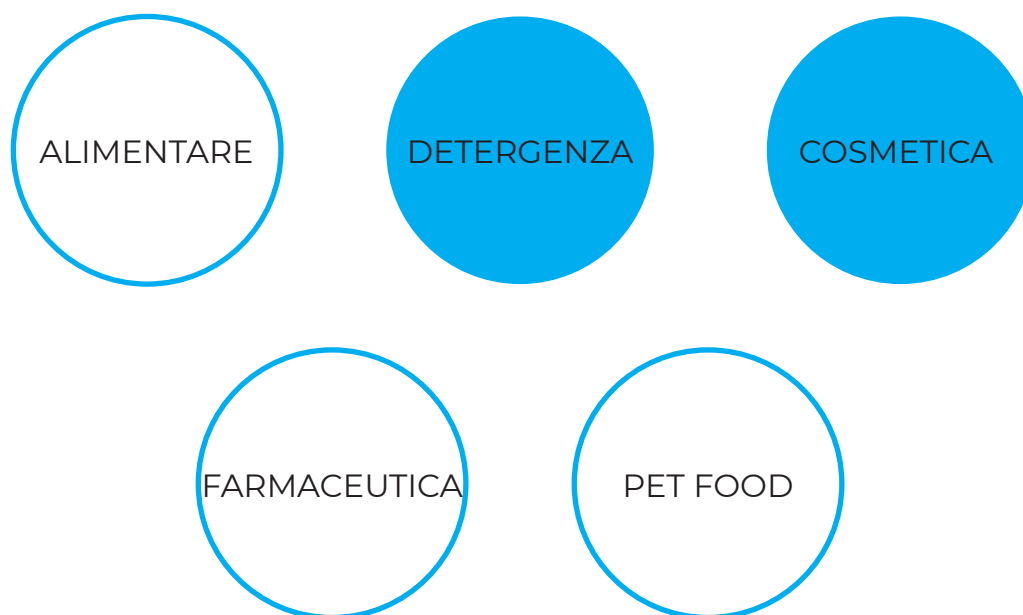


3. Il progetto: Ristilla

3. Il progetto: Ristilla

3.1 Prodotti detergenti per la casa e la persona

Campi di applicazione dei prodotti sfusi



I prodotti detergenti

I detergenti sono prodotti essenziali di uso frequente nella nostra vita quotidiana. Contribuiscono al mantenimento di una buona igiene personale, riducono la presenza di germi, consentono la buona durata di abiti, tovaglie, lenzuola, oggetti per la casa e mobilia e rendono la casa e gli ambienti di lavoro più gradevoli.

Tali prodotti sono composti a base di tensioattivi e sostanze complementari. Usati in un bagno di lavaggio, essi facilitano la rimozione della sporcizia dai tessuti, dalle stoviglie, dalle varie superfici da lavare, diminuendo le forze che tengono unito lo "sporco" alle superfici ed aumentando le forze di attrazione tra lo "sporco" e il bagno di lavaggio.

Queste forze sono dette tensioni superficiali e le sostanze, contenute nei detersivi, che modificano queste forze sono dette tensioattivi.

I detergenti si trovano sotto varie forme (liquido, polvere, pasta, barre, pani, pezzi e soggetti ottenuti a stampo, ecc) e possono essere utilizzati a livello domestico e/o istituzionale e/o industriale.



Tipologie prodotti detergenti

I detergenti possono essere distinti in base alla funzione che devono svolgere (pulizia del bucato, delle stoviglie, delle superfici, ecc.). Da qui le categorie principali di prodotti comunemente usati per il lavaggio del bucato e la pulizia della casa.

-Detersivi per il bucato in lavatrice:

All'interno di questa categoria si possono trovare prodotti che possono essere usati a tutte le temperature di lavaggio ed altri per usi più specifici: ad esempio per il lavaggio a temperature particolarmente basse o per i capi colorati e/o sintetici.

-  liquido
-  polvere
-  tavoletta
-  pastiglia



-Detersivi per capi delicati:

sono formulati specificatamente per le fibre più delicate, che richiedono anche basse temperature.

-  liquido
-  polvere

-Detersivi per il bucato a mano:

Servono a rimuovere lo sporco quando l'uso della lavatrice non è possibile o non è raccomandato.

-  liquido
-  polvere

-Coadiuvanti di lavaggio:

servono a migliorare le prestazioni dei detersivi o a dare benefici particolari. Ne esistono diverse categorie, ognuna con una funzione ben precisa. Ammorbidenti, additivi contro le macchie, ecc.

-  liquido

-Detersivi per la pulizia della casa:

in questa categoria si trova la maggiore varietà di prodotti. Infatti le superfici da pulire ed i tipi di sporco che devono essere rimossi sono dicategorie molto diverse.

-  liquido

-Detersivi per il lavaggio delle stoviglie a mano:

ormai tali prodotti sono quasi tutti liquidi.

-  liquido

-Detersivi per il lavaggio delle stoviglie nelle lavastoviglie

-  liquido
-  polvere
-  tavoletta
-  pastiglia

Etichettatura

Cosa dobbiamo preoccuparci di trovare su una confezione:

Dal rivenditore (prima dell'acquisto):

-la quantità che si acquista sia in linea con quello che si cercava, confezioni piccole possono non essere sufficienti ed obbligare ad acquisti ripetuti in tempi brevi, così come confezioni grandi possono essere ingombranti ed, una volta aperte, esporre il prodotto ad invecchiamento

-il numero di "misurini" che possono essere prelevati da quel determinato pacchetto, permettendo di paragonare anche il costo per lavaggio tra i vari prodotti e le varie confezioni.

Tutti i detersivi venduti al pubblico sono sottoposti ad una normativa, che ne richiede la classificazione e l'etichettatura in funzione delle caratteristiche tossicologiche intrinseche della formula. È quindi importante che il consumatore legga bene le etichette e segua le istruzioni per l'uso.

Le informazioni obbligatorie che devono essere riportate sugli imballaggi comprendono:

- il nome commerciale del prodotto
- la tipologia del prodotto (ad esempio se il prodotto è un detersivo per i piatti o per il bucato)
- la quantità di prodotto contenuto nella confezione (in Kg o in Litri)
- i dati del produttore o di chi commercializza il prodotto (ad es. indirizzo e/o numero telefonico)
- la composizione del prodotto
- le istruzioni per l'uso
- eventuali frasi di rischio ed indicazioni di sicurezza per i prodotti classificati come "pericolosi".

Una volta a casa (dopo l'acquisto):

-istruzioni per il dosaggio per permettere un utilizzo corretto del prodotto

-composizione chimica

-pericolosità espressa attraverso simboli

Etichettatura

Ingredienti

Gli ingredienti chiave sono elencati a seconda della loro quantità percentuale (inferiore al 5%, da 5% al 15%, 30% e oltre). La composizione chimica è fondamentale qualora il medico dovesse intervenire prontamente in caso di contatto accidentale con gli occhi o di ingestione o quando i produttori tessili indicano nell'etichetta dei vestiti i detersivi che potrebbero danneggiare i loro capi.

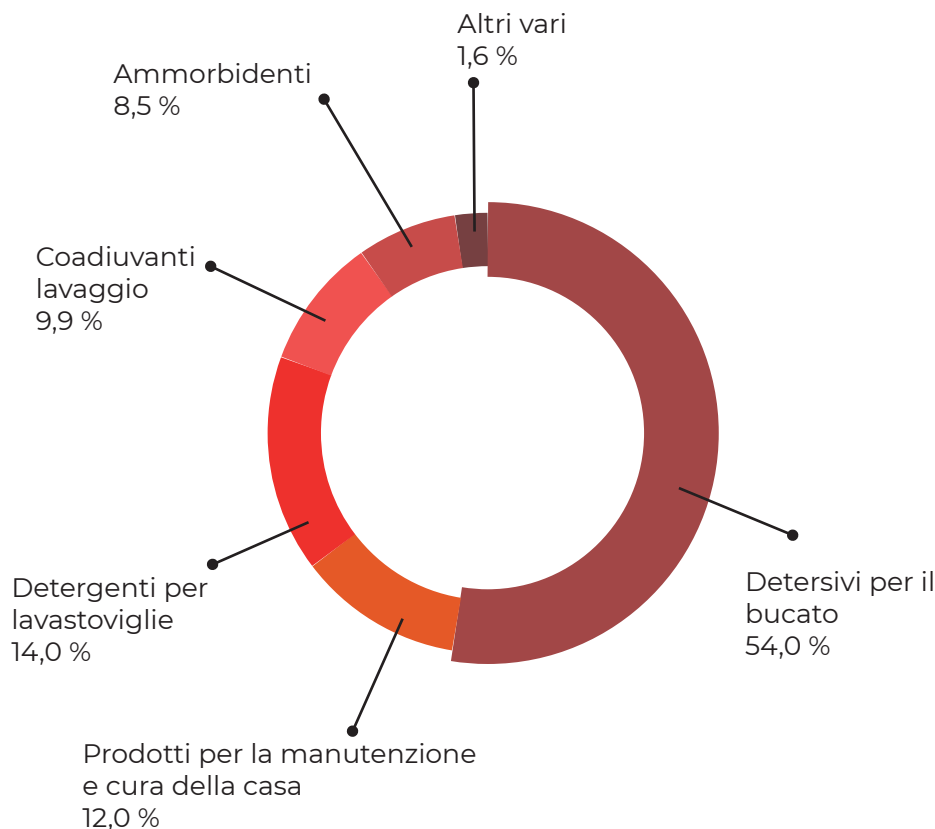


I simboli di pericolo

Tutti i detergenti, per loro natura, possono presentare, se non utilizzati correttamente, un certo margine di rischio per la salute. La 'pericolosità' di un prodotto viene espressa tramite una simbologia standard riportata in un determinato spazio dell'etichetta. Il principale è una croce nera di Sant'Andrea la cui scritta 'irritante', posta in calce al simbolo, chiarisce che il prodotto può provocare irritazioni agli occhi e/o alla pelle, mentre l'etichetta posta a lato spiega in che tipo di irritazioni è possibile incorrere.

Consumo detergenti per la casa

Per quanto riguarda i diversi comparti, nell'anno terminante 2019 i detergenti segnano:



Il detersivo consumato in Italia è pari a 25 kg/pro capite anno, cioè 60 g/flacone, che significano 4 kg/plastica anno pro capite, 1,5 kW a flacone e 240 litri di acqua a flacone. Il 64% degli italiani non segue i dosaggi indicati sulla confezione dei detersivi per bucato, il 40% tende a usare più prodotto di quanto suggerito, il 33% dosa "a occhio" o non presta attenzione a questo aspetto.

- Detersivi per la pulizia della casa: scendono i cura wc; rimangono stabili i pulitori vetro multiuso; stabili anche i detergenti per le piccole superfici; aumentano i detergenti pavimenti.

- Detersivi per lavaggio in lavastoviglie: aumento di consumo (+1,6%), grazie soprattutto alla buona performance dei gel per la lavastoviglie (preferiti per la possibilità di dosaggio).

- Detersivi per bucato: continuano a salire le pastiglie monodose; in calo i detersivi in polvere.

- Coadiuvanti lavaggio, ammorbidenti, additivi, ecc.: trend positivo con +3,1% trainato dagli ammorbidenti; positive anche le candeggine e gli ausiliari per il lavaggio; da segnalare il +5,2% dei brillantanti.

I prodotti cosmetici

Legge 713/86 Art.1

“[...] le sostanze e le preparazioni, diverse dai medicinali, destinate a essere applicate sulle superfici esterne del corpo umano (epidermide, sistema pilifero e capelli, unghie, labbra, organi genitali esterni) oppure sui denti e sulle mucose della bocca allo scopo, esclusivo o prevalente, di pulirli, profumarli, modificarne l'aspetto, correggere gli odori corporei, proteggerli o mantenerli in buono stato”.



Categorizzazione stabilita dalla legge

- Prodotti d'igiene
- Prodotti di bellezza
- Prodotti per i capelli
- Prodotti per il trucco
- Profumi
- Prodotti solari
- Prodotti per la rasatura ed epilazione
- Prodotti per il bagno e doccia

Normative

Da luglio 2013 è in vigore il regolamento UE 1223/2009 che contiene le indicazioni sulle modalità di vendita dei cosmetici. Queste norme nascono per garantire la tutela della salute del consumatore che, attraverso l'etichettatura, il confezionamento, la tracciabilità e controlli specifici da parte di persone ad hoc, sarà garantita. Il regolamento, quindi, non vieta esplicitamente la vendita dello sfuso, ma ne rende la fattibilità davvero difficile.

Tracciabilità del prodotto.

Il lotto di fabbricazione, che consente di identificare il prodotto, deve essere apposto in modo indelebile e duraturo sulla confezione.

Si pone il problema di come possa essere indicato nel caso della vendita dello sfuso: il lotto di fabbricazione viene stampato dalle aziende produttrici direttamente sulla confezione dove il prodotto viene imbottigliato.

Etichettatura.

Nell'etichetta deve essere riportato l'elenco degli ingredienti. Si potrebbe utilizzare per il refill flaconi con etichetta, ma la procedura al momento non è stata regolamentata da uno standard e quindi difficile da gestire in fase di vendita

Vigilanza.

Il regolamento europeo parla anche di "Cosmetovigilanza", ovvero della necessità di nominare persona fisica o giuridica qualificata e competente che si assuma tutte le responsabilità relative al prodotto cosmetico immesso sul mercato.

Ci si domanda se il rivenditore o il produttore siano in grado di assumersi questa responsabilità, dato che il prodotto viene trasferito da un contenitore (fornito dal produttore) ad un altro contenitore sul punto vendita.

Etichettatura

Ingredienti

è un'indicazione da riportare obbligatoriamente nell'etichetta dei cosmetici.

Gli ingredienti sono scritti utilizzando la denominazione INCI (la nomenclatura internazionale valida per tutti i cosmetici della Comunità Europea ma usata anche da Paesi extra UE).

Responsabile del cosmetico

l'etichetta dei cosmetici deve riportare il nome o la ragione sociale e la sede legale del fabbricante o del responsabile dell'immissione sul mercato del cosmetico. In caso di richieste, controlli, problemi è lui che possiede tutta la documentazione informativa sul prodotto e la tiene a disposizione delle autorità.

PAO

Per i prodotti che hanno una durata uguale o superiore ai 30 mesi di scadenza, in etichetta verrà riportato il simbolo di un barattolo di crema aperto con accanto un numero e la lettera M (per esempio 18 M). Questo simbolo è il PAO cioè il periodo post apertura: indica per quanto tempo il cosmetico (una volta aperto) può essere usato senza avere effetti nocivi per chi lo usa. Passato questo limite non c'è più alcuna garanzia di sicurezza e il cosmetico potrebbe facilmente essere contaminato.



I prodotti cosmetici sfusi

Prodotti di cosmesi alla spina, vendibili in flaconi da 1 litro, 500 ml, 300 ml, 250 ml, 100 ml

1. Sapone mani e viso

2. Sapone bagno

3. Bagnoschiuma

4. Shampoo

5. Shampoo capelli uso frequente

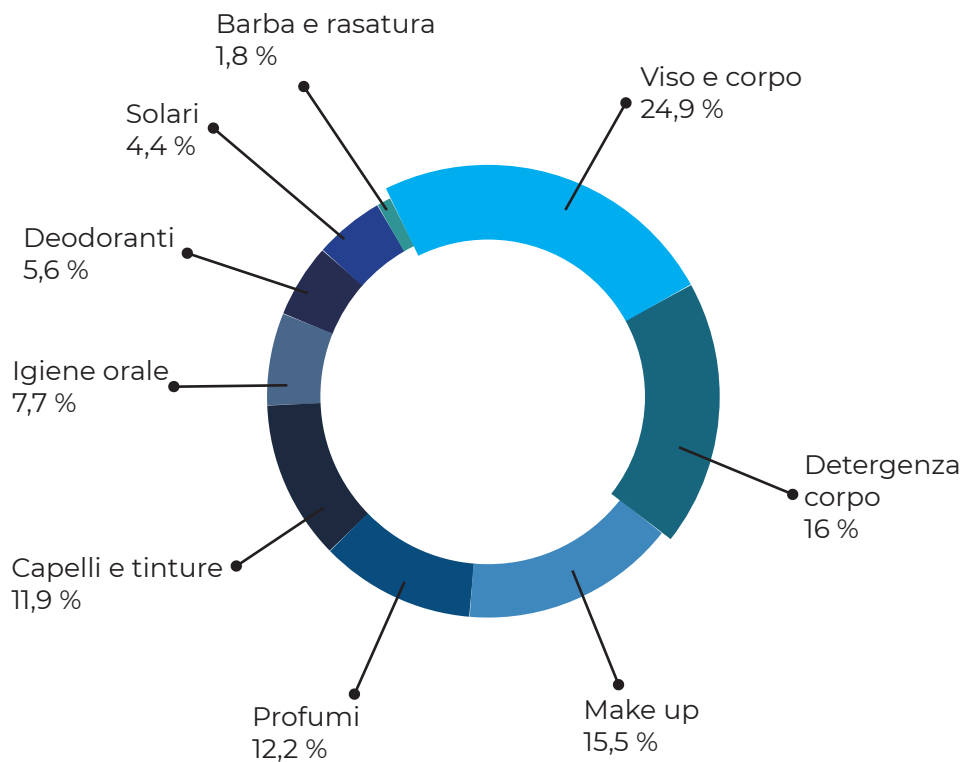
6. Shampoo capelli grassi

7. Sapone intimo

8. Saponetta al taglio

Consumo cosmetici per la persona

I cosmetici sono una parte fondamentale della nostra routine quotidiana e contribuiscono in maniera significativa alla nostra qualità di vita.



OPINIONI DEI CONSUMATORI SULLA COSMETICA

Indagine condotta da Cosmetics Europe (Consumer Insights 2018)

71 % Il 71% dei consumatori europei considera i cosmetici importanti nella vita quotidiana.

72 % Il 72% dei consumatori ha dichiarato che l'uso dei cosmetici migliora la qualità della vita.

80 % L'80% dei consumatori ritiene che i cosmetici siano importanti per la propria autostima.

3. Il progetto: Ristilla

3.2 Analisi delle quantità di dosaggio dei prodotti per la casa e la persona

Detersivi e detergenti per la casa

LIVELLO DI SPORCO				
DUREZZA DELL'ACQUA				
Dolce	66 ml	66 ml	110 ml	154 ml
Media	88 ml	88 ml	132 ml	176 ml
Dura	110 ml	110 ml	154 ml	198 ml
Lavaggio a mano: 10 litri d'acqua = 22 ml				

Detersivi per il bucato in lavatrice (5 kg di bucato): Colorati

- Dose liquido: 60 ml - 80 ml
- Flaconi in commercio: 900 ml, 1 L, 1,5 L, 1,650 L, 2 L
- Dose polvere: 80 g - 100 g
- Pastiglie: 22 ml - 26 ml per capsula

Detersivi per il bucato in lavatrice (5 kg di bucato): Bianchi

- Dose liquido: 50 ml - 70 ml
- Flaconi in commercio: 500 ml, 900 ml, 1 L, 1,5 L, 1,6 L
- Dose polvere: 15 g - 30 g

Detersivi per il bucato in lavatrice (5 kg di bucato): Capi delicati

- Dose liquido: 50 ml - 60 ml
- Flaconi in commercio: 500 ml, 900 ml, 1 L, 1,5 L, 1,6 L
- Dose polvere: 50 gr - 60 gr

Ammorbidente (5 kg di bucato)

- Dose liquido: 40 ml - 50 ml
- Flaconi in commercio: 500 ml, 750 ml, 900 ml, 1 L

Smacchiatore (5 kg di bucato)

- Dose liquido: 25 ml - 35 ml
- Dose in polvere: 50 gr - 60 gr
- Flaconi in commercio: 500 ml, 750 ml, 900 ml, 1 L

Detersivo per stoviglie a mano

- Dose liquido: circa 3 ml per 5 Litri di acqua
- Flaconi in commercio: 750 ml, 900 ml, 1 L, 1,5 L, 2 L

Detersivo per lavaggio in lavastoviglie

- Dose liquido: 20 ml - 25 ml - 30 ml
- Flaconi: 650 ml, 750 ml, 850 ml, 900 ml, 1 L
- Pastiglie: 10 gr - 20 gr a pastiglia

Detergente pulizia della casa - Multiuso

- Flaconi in commercio: 650ml, 700ml, 1 L

Detergente per pavimenti

- Dose liquido:
per 6 L di acqua 70 ml di prodotto

Cosmetici per la persona

Sapone mani - viso

- Dose liquido: 10 ml per lavaggio
- Flaconi in commercio:
250 ml, 300 ml, 500 ml

Shampoo capelli neutro

- Dose liquido: 10 ml - 15 ml per lavaggio
- Flaconi in commercio:
300 ml, 350 ml, 500 ml, 750 ml, 1 L

Sapone doccia

- Dose liquido: 10 ml per lavaggio
- Flaconi in commercio:
250 ml, 300 ml, 500 ml, 750 ml, 1 L

Sapone intimo

- Dose liquido: 5 ml per lavaggio
- Flaconi in commercio:
200 ml, 300 ml, 500 ml

Consumi pro capite

Detersivi e detergenti per la casa

70 gr

Peso medio di un flacone di detersivi per la casa, più del doppio di una bottiglia per bevande.

25 l

Litri di prodotto che ogni italiano consuma in media ogni anno per pulire.

5 kg

Quantitativo di flaconi plastica di cui ogni anno ogni italiano si deve disfare, cioè circa 70 contenitori.

Detergenti per la cura della persona

33 gr

Peso medio di un flacone di bagnoschiuma da 300 ml; considerando l'utilizzo di un flacone da 300 ml al mese, 396 gr sarà il quantitativo di plastica annuale pro capite dei flaconi di bagnoschiuma.

3,6 l

Consumo annuale di bagnoschiuma pro capite, considerando che ad ogni lavaggio vengono utilizzati 10 ml di prodotto (la quantità che riempie la parte concava del palmo della mano corrisponde a circa 7-10 ml). Stesso consumo viene considerato anche per i saponi mani-viso.

2 kg

Quantitativo di plastica pro capite annuale per i detergenti cura persona.

Azioni di prevenzione sugli imballaggi



La scelta del confezionato

Ci sono 3 problematiche fondamentali perchè il canale d'acquisto del prodotto confezionato viene preferito al servizio d'acquisto dei prodotti sfusi.

1.



Comodità:

infatti nell'acquisto dei prodotti sfusi, i flaconi o contenitori dovrebbero essere portati da casa, ma questa azione è spesso molto scomoda, soprattutto per gli anziani. Inoltre è probabile che ci si dimentichi di prendere il contenitore prima di andare a fare la spesa.

2.



Conoscenza:

una buona parte della popolazione, non essendo abbastanza informata sulla tematica e sui vantaggi che l'acquisto di sfuso può portare a livello ambientale e non, potendo scegliere, continua a preferire il prodotto confezionato.

Questi consumatori, si trovano soprattutto nei supermercati; infatti nelle botteghe e nei negozi di sfuso la clientela è consapevole della scelta che sta facendo.

3.



Sicurezza:

si pensa che i prodotti confezionati siano più sicuri, più controllati; anche per quanto l'etichettatura, su di loro vengono ben descritte le composizioni, la provenienza, le avvertenze.

3. Il progetto: Ristilla

3.3 Concept del servizio

Il brief

1.

Negozi di vendita di prodotti sfusi: detersivi e detergenti per la casa e cosmetici cura persona

2.

Servizio di vendita di prodotti sfusi ecologici, vegetali e naturali

3.

Riduzione degli imballaggi negli acquisti e acquisto del necessario

4.

L'acquisto verrà fatto direttamente in negozio

5.

Il servizio può avvenire in maniera autonoma, o tramite l'aiuto del negoziante




Il target

Il consumatore è esigente, curioso e critico, presta grande attenzione alle novità e **manifesta comportamenti di consumo alquanto volubili.**

Negli ultimi decenni le **aspettative dei consumatori** sono molto cambiate e divenute **più selettive, soprattutto riguardo a come si produce, si trasforma e si trasporta il prodotto.** Essi si aspettano salubrità, qualità, varietà, convenienza e servizi, il tutto a basso prezzo; è cresciuta, inoltre, la **domanda di prodotti che rispettino la sostenibilità ambientale,** il benessere, la sicurezza alimentare, gli standard del lavoro.

Il consumatore ha sempre più bisogno di informazioni e l'etichetta diventa così un elemento fondamentale.

Attraverso l'etichetta, il prodotto è attore del racconto dell'insegna, aumentandone il valore, e l'etica: parola d'ordine per stare sul mercato nel prossimo futuro.

-  _____ Consumatore abituale, colui che conosce bene la problematica ambientale e che normalmente acquista prodotti sfusi
-  _____ Consumatore cosciente della problematica ambientale ma non abituato all'acquisto di prodotti sfusi
-  _____ Consumatore ignaro della problematica ambientale e non attento in fase di acquisto di prodotti

Obiettivi

1. Ambientale

Considerando l'esorbitante quantità di rifiuti e di plastica che invade ormai il nostro pianeta, l'acquisto di detergenti sfusi è un passo nella giusta direzione per ridurli il più possibile.

Infatti il vantaggio a livello ambientale sta nel **riutilizzo degli stessi contenitori** personali, evitando così di produrre nuovi contenitori e generare ulteriori rifiuti.

2. Economico

Con l'avvento delle grandi marche, i prodotti iniziano ad essere venduti con un proprio packaging, e al momento dell'acquisto, il costo del prodotto viene sommato al costo di produzione, trasporto, e smaltimento del contenitore.

Con questo servizio, il vantaggio a livello economico, per il cliente, sta appunto nel **pagare soltanto il prodotto che viene acquistato**, e non la confezione o pubblicità.

Per il negoziante, invece, il vantaggio economico sta nei **costi di trasporto**, infatti, il carico trasportato avrà più quantitativo di prodotto, rispetto al carico dei prodotti confezionati, dove la maggior parte dello spazio viene occupato appunto dai contenitori.

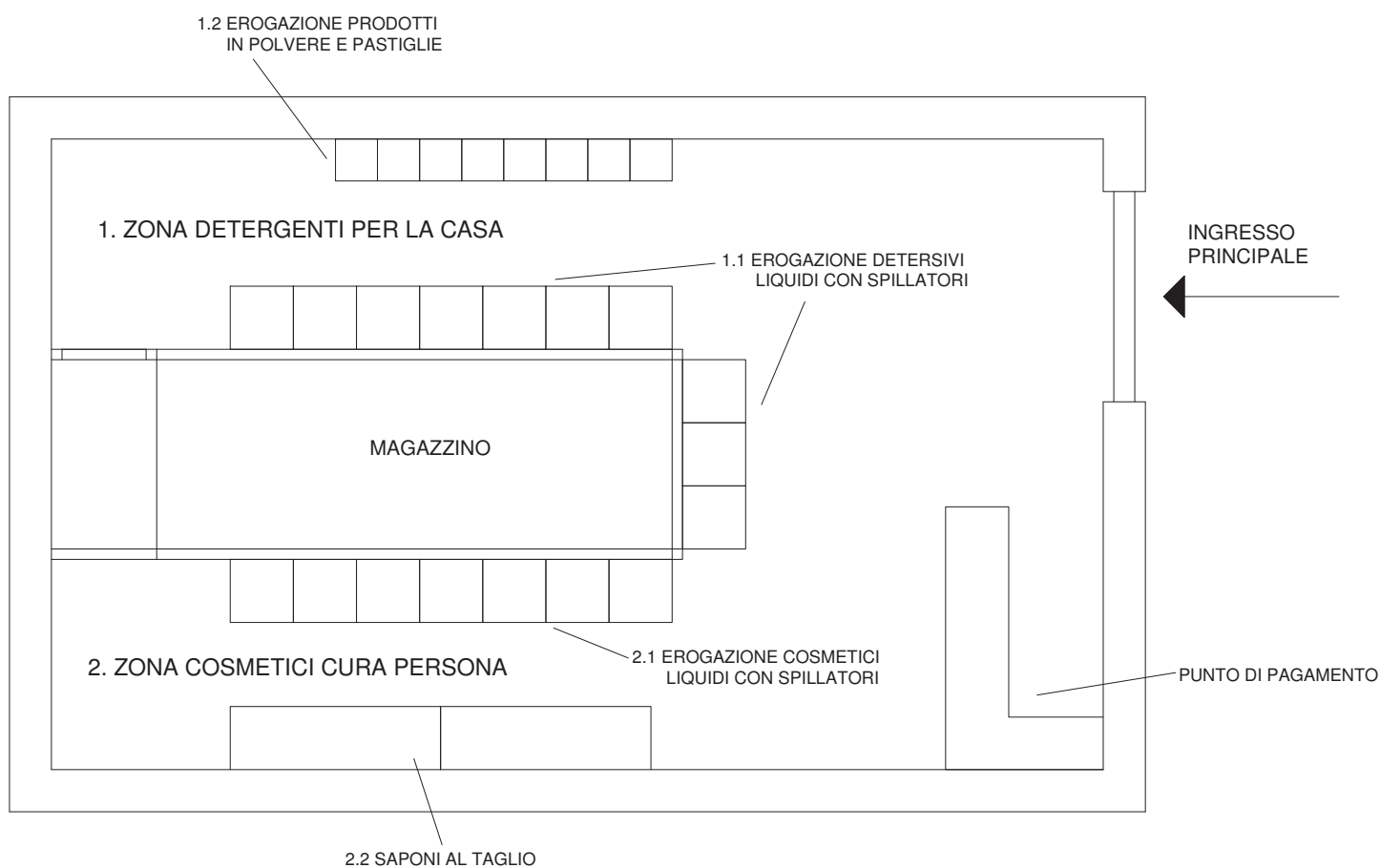
3. Sociale

A livello sociale, attraverso questo servizio di vendita di prodotti sfusi, si viene a creare un **rapporto di fiducia cliente-negoziante** che si era perso con la grande distribuzione.

Layout negozio

Il cliente acquista il detersivo riempiendo personalmente dal dispenser il contenitore, che gli verrà fornito dal negozio, e che riutilizzerà per i successivi approvvigionamenti. Analogamente, anche le taniche impiegate per alimentare i dispenser verranno riutilizzate per i successivi rifornimenti.












In pratica, si tratta di un circuito virtuoso che non dovrebbe generare rifiuti.









Assortimento prodotti



All'interno del punto vendita saranno presenti solo prodotti naturali, ecologici e vegetali. Essi saranno così divisi:

DETERGENTI

- Detersivi per bucato in lavatrice 
- Detersivi per bucato in lavatrice capi bianchi 
- Detersivi per capi delicati 
- Detersivi per il bucato a mano 
- Coadiuvanti (ammorbidente, smacchiatore) 
- Detersivo per lavaggio delle stoviglie a mano 
- Detersivo per lavaggio in lavastoviglie 
- Detergente per la pulizia della casa - Multiuso 
- Detergente per pavimenti 
- Bicarbonato di sodio 
- Sapone solido per bucato 

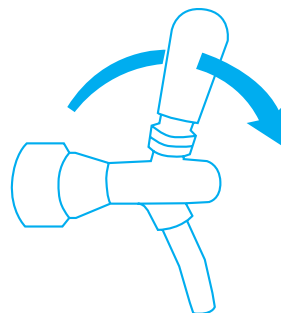
COSMETICI-CURA PERSONA

- Sapone mani-viso 
- Sapone doccia 
- Shampoo capelli neutro 
- Shampoo capelli antiforfora 
- Shampoo capelli grassi 
- Sapone intimo 

 liquidi  polvere  pastiglie  solidi

Zona detergenti per la casa

- Prodotti alla spina

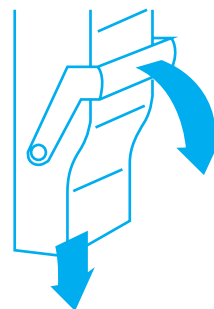


- -Detersivo per bucato in lavatrice
- Detersivo per bucato capi bianchi
- Detersivo per il bucato a mano
- Ammorbidente, smacchiatore
- Detersivo per stoviglie a mano
- Detersivo per lavaggio in lavastoviglie
- Detergente multiuso per la casa
- Detergente per pavimenti

Nella parte dedicata ai detergenti per la casa, sono previsti da una parte gli spillatori per tutti i prodotti liquidi, dall'altra dei contenitori con misurini dove sarà possibile erogare prodotti in polvere e pastiglie per lavatrice e lavastoviglie.

Sarà possibile erogare i prodotti in maniera autonoma, o essere serviti dal personale.

- Prodotti sfusi in contenitori e al taglio

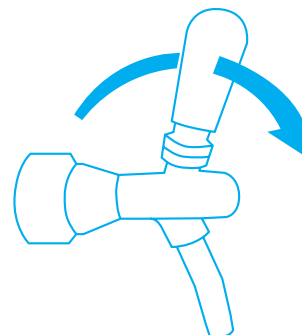


- -Detersivo per bucato in lavatrice
- Detersivo per il bucato a mano
- Smacchiatore
- Detersivo lavastoviglie
- Bicarbonato di sodio
- -Detersivo per bucato in lavatrice
- Detersivo per lavaggio in lavastoviglie
- -Sapone bucato a mano

- liquidi
- polvere
- pastiglie
- solidi

Zona cosmetici cura persona

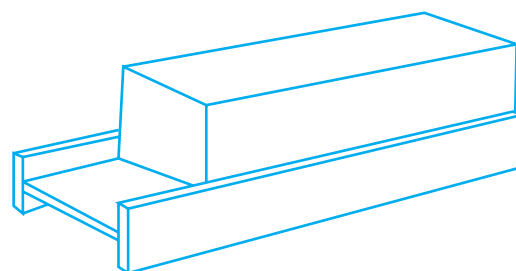
- Prodotti alla spina



- -Sapone mani-viso
- Sapone doccia
- Shampoo capelli neutro
- Shampoo capelli antiforfora
- Shampoo capelli grassi
- Sapone intimo

Nella parte dedicata ai cosmetici, sono previsti da una parte gli spillatori per tutti i prodotti liquidi, dall'altra un espositore dove sarà possibile acquistare i saponi al metro. Sarà possibile erogare i prodotti in maniera autonoma, o essere serviti dal personale.

- Prodotti sfusi al taglio



- -Sapone mani-viso
- Sapone doccia
- Shampoo
- Sapone intimo

Prodotti liquidi consumi e quantità

- Detersivo liquido capi colorati

-Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

60 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

16

- Detersivo liquido capi bianchi

-Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

50 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

20

- Detersivo liquido per bucato a mano

-Dose lavaggio media (per 10 L di acqua)

22 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

45

- Ammorbidente

-Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

25 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

40

- Smacchiatore

-Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

25 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

40

- Detersivo lavastoviglie

-Dose lavaggio media

25 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

40

- Detersivo per pavimenti

-Dose lavaggio media (per 6 L di acqua)

70 ml

-Numero di lavaggi per 1 litro di prodotto

15

Prodotti in polvere e pastiglie quantità

- Detersivo in polvere per capi colorati

- Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

80 gr

- Numero di gr in un contenitore da 1 Lt

600gr

- Numero lavaggi con flacone da 1 Lt

8

- Detersivo in polvere per capi bianchi

- Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

80 gr

- Numero di gr in un contenitore da 1 Lt

600gr

- Numero lavaggi con flacone da 1 Lt

8

- Smacchiatore in polvere

- Dose lavaggio media (per 5 kg di bucato)

50 gr

- Numero di gr in un contenitore da 1 Lt

1 kg

- Numero dosi con flacone da 1 Lt

20

- Detersivo in polvere per lavastoviglie

- Dose lavaggio media

30 gr

- Numero di gr in un contenitore da 1 Lt

600gr

- Numero dosi con flacone da 1 Lt

20

- Detersivo in pastiglie per lavatrice

- Monodose lavaggio

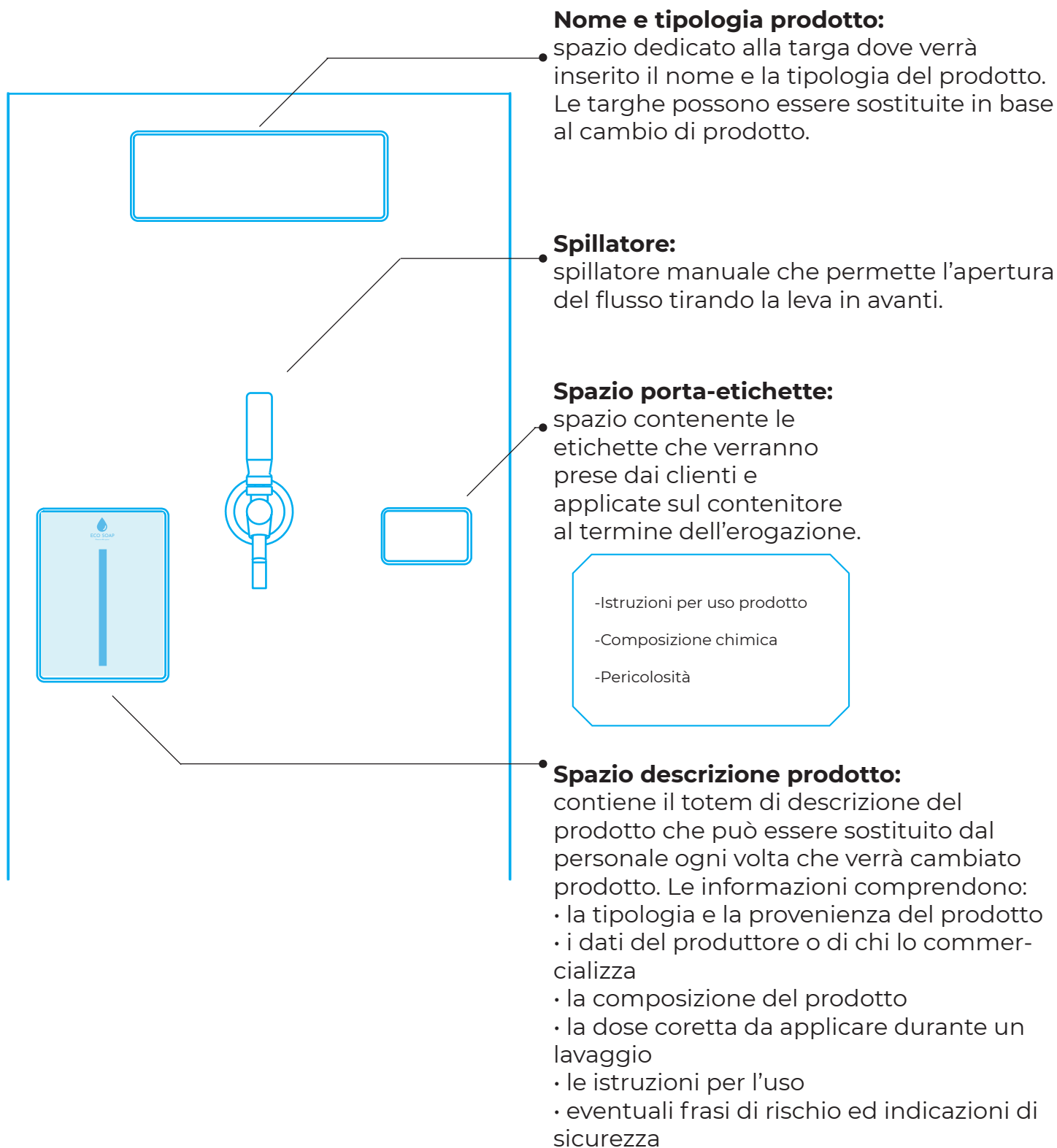
25 ml

- Detersivo in pastiglie per lavastoviglie

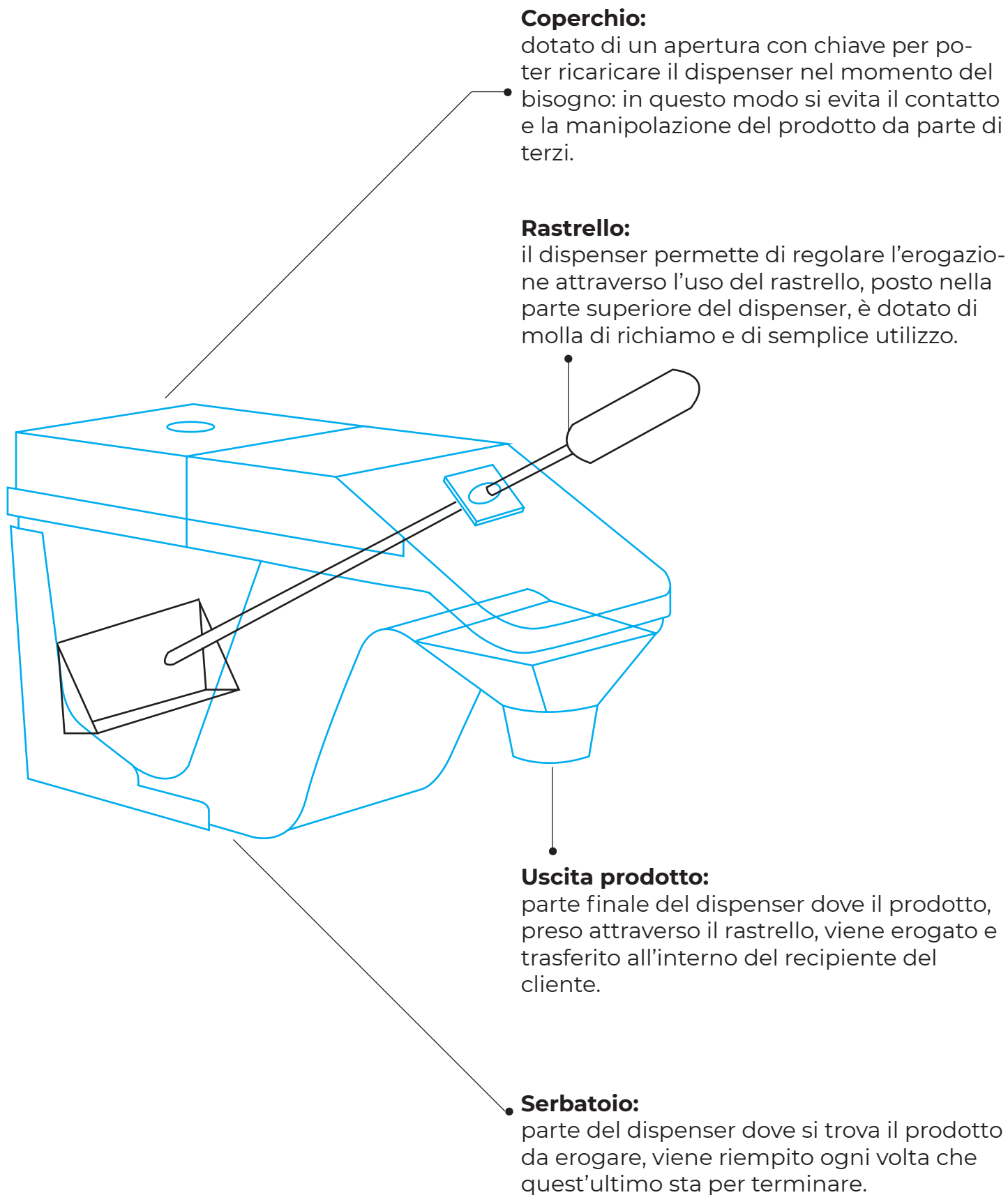
- Monodose lavaggio

20 gr

Funzionamento liquidi



Funzionamento polveri e pastiglie



Coperchio:

dotato di un apertura con chiave per poter ricaricare il dispenser nel momento del bisogno: in questo modo si evita il contatto e la manipolazione del prodotto da parte di terzi.

Rastrello:

il dispenser permette di regolare l'erogazione attraverso l'uso del rastrello, posto nella parte superiore del dispenser, è dotato di molla di richiamo e di semplice utilizzo.

Uscita prodotto:

parte finale del dispenser dove il prodotto, preso attraverso il rastrello, viene erogato e trasferito all'interno del recipiente del cliente.

Serbatoio:

parte del dispenser dove si trova il prodotto da erogare, viene riempito ogni volta che quest'ultimo sta per terminare.

3. Il progetto: Ristilla

3.4 Concept del sistema di flaconi usa e riusa

Informazioni categorie prodotti



PRODOTTI LAVASTOVIGLIE

- Detersivo lavaggio in lavastoviglie
- Detersivo stoviglie a mano



PRODOTTI LAVAGGIO CAPI A MANO

- Detersivo bucato a mano
- Smacchiatore
- Bicarbonato



PRODOTTI LAVATRICE

- Detersivo capi colorati
- Detersivo capi bianchi
- Ammorbidente



PRODOTTI PER LA CASA

- Detergente per la pulizia della casa
- Detergente per pavimenti



PRODOTTI CORPO

- Bagnoschiuma
- Bagnoschiuma 2° fragranza



PRODOTTI CAPELLI

- Shampoo
- Shampoo antiforfora
- Shampoo anticaduta



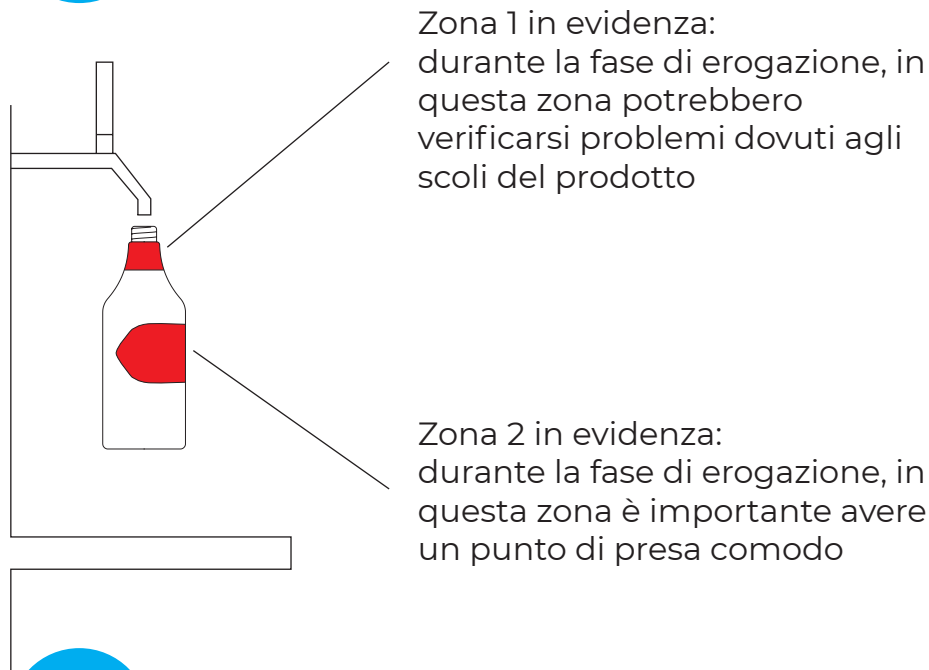
SAPONI

- Sapone mani - viso
- Sapone intimo

Azioni nodali detergenti per la casa

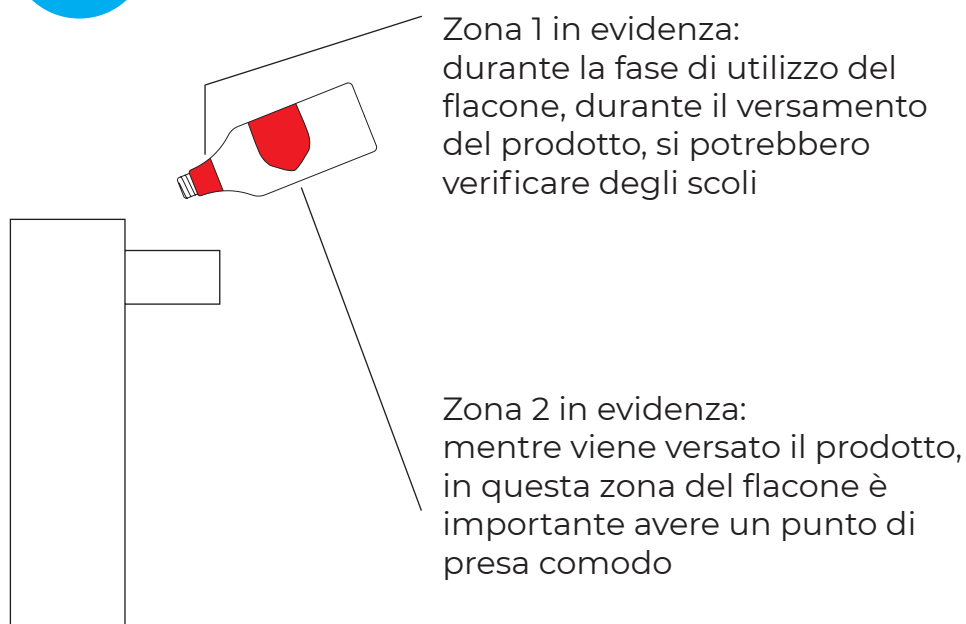
1.

Fase di erogazione



2.

Fase di utilizzo in casa



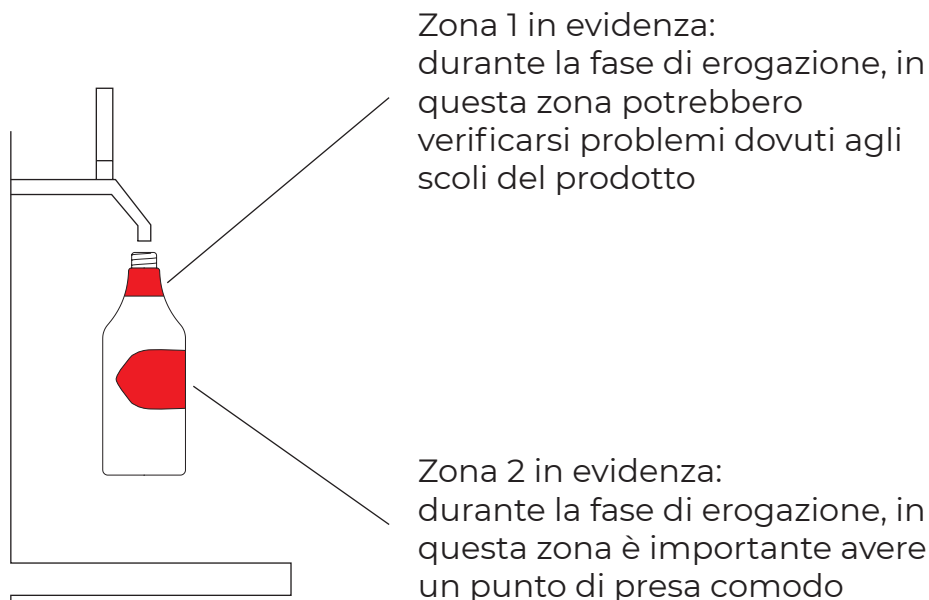
Considerazioni

Nella parte superiore del flacone potrebbe essere utile inserire un collo che vada ad "alleviare" il problema dello scolo. A metà del corpo del flacone va inserito un punto di presa che possa facilitare il cliente durante la fase di erogazione. Nella fase di utilizzo in casa, inoltre, il collo del flacone spesso potrebbe essere appoggiato durante il versamento del liquido; in questo caso è meglio evitare un collo lungo che possa far scorrere il flacone creando problemi per l'appoggio.

Azioni nodali cosmetici cura persona

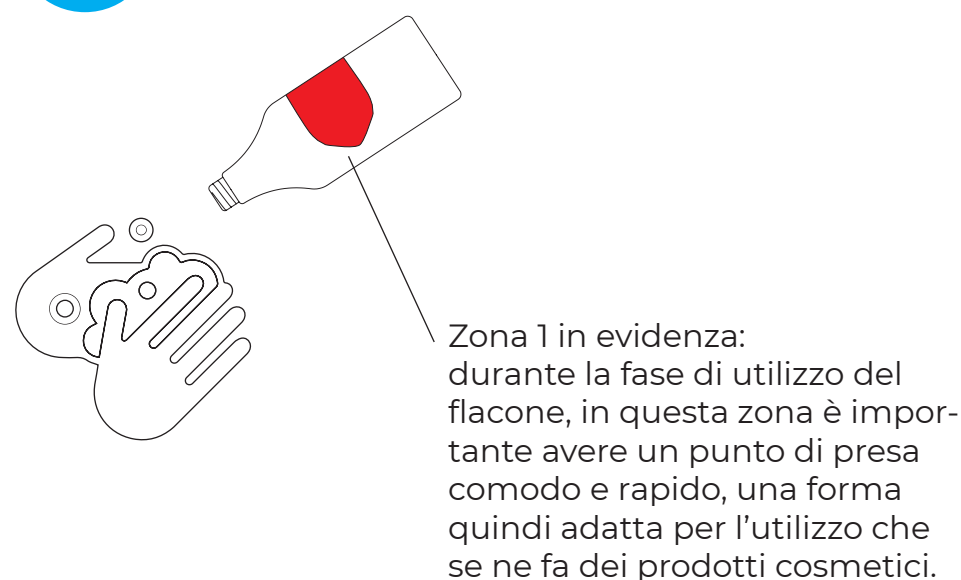
1.

Fase di erogazione



2.

Fase di utilizzo in casa

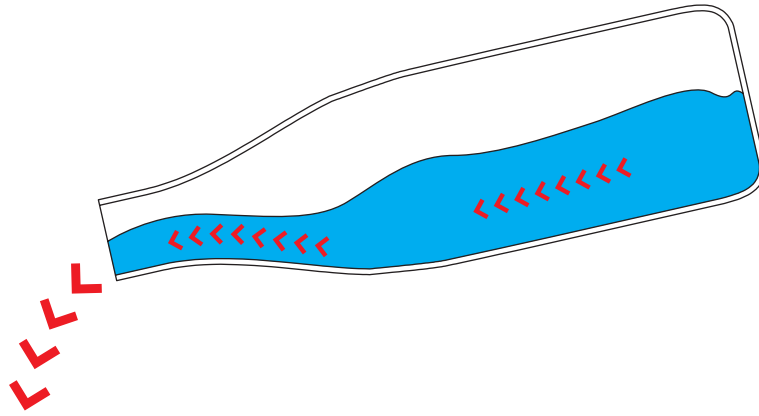


Considerazioni

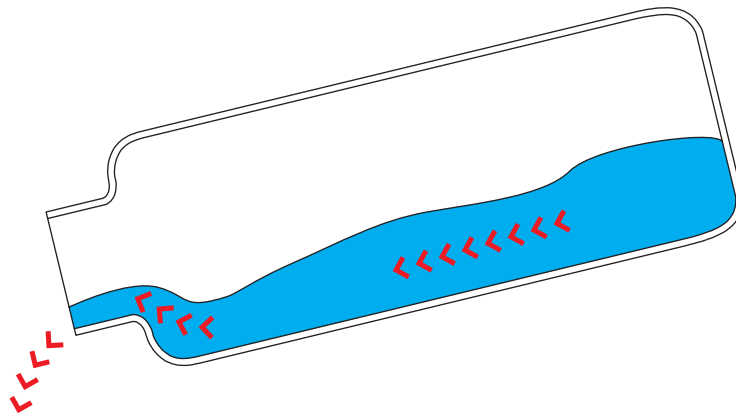
Nella parte superiore del flacone potrebbe essere utile inserire un collo che vada ad "alleviare" il problema dello scolo. A metà del corpo del flacone va inserito un punto di presa che possa facilitare il cliente durante la fase di erogazione. Nella fase di utilizzo il flacone dovrebbe avere una forma con punto di presa comodo e rapido, visto il frequente utilizzo dei prodotti cosmetici.

Fase di uscita del prodotto

1.



2.



Durante la fase di utilizzo del flacone, è importante che esso abbia una forma tale da riuscire a controllare il flusso d'uscita del prodotto. Soprattutto nei flaconi da 1 litro o più, che hanno un diametro maggiore nella zona d'uscita e presentano una maggiore quantità di prodotto, la forma deve aiutare a non sversare il prodotto.

In questo caso, avere degli "scalini" come in figura 2, potrebbe essere utile nell'azione del versare, andando a trattenere il flusso del prodotto.

3.4 Packaging riutilizzabile

Punto di presa

Per facilitare l'utente nel trasporto e nell'utilizzo dei flaconi, il punto di presa viene inserito normalmente a metà del corpo del contenitore, circa tra gli 8 e i 18 cm dell'altezza totale. Nel caso dei flaconi da litro, non avendo un peso eccessivo, il punto di presa può riferirsi sia ad una maniglia, sia a delle rientranze, concavità, restringimenti, progettate nel corpo del flacone per avere un punto di grip.



Le taniche invece, avendo un peso maggiore, hanno come punto di presa una maniglia. Questa di solito posizionata a metà del corpo, se il peso non è eccessivo, oppure solitamente nella zona superiore del flacone.



3.4 Packaging riutilizzabile

Dimensionamento prodotti in pastiglie

All'interno di una scatola di dimensioni 120 x 185 x 90, sono presenti 15 pastiglie per lavatri-
ce.



All'interno di una scatola di dimensioni 132 x 190 x 62 mm, sono presenti 30 pastiglie per
lavastoviglie.



Tipologia tappo erogatore

Nei prodotti cosmetici è possibile distinguere le seguenti tipologie di tappi erogatori:



Tappo Flip Top
Adatto per cosmetici come bagnoschiuma, shampoo, detergente intimo; una volta aperto, basta semplicemente spremere il flacone per erogare il prodotto



Erogatore a beccuccio
Tipologia di tappo non molto utilizzato nella cosmetica, ma principalmente trova utilizzo nei flaconi per lo shampoo. Non molto adatto per un erogazione moderata del prodotto.



Tappo Disc Top
Utilizzato per bagnoschiuma, shampoo, detergente intimo; l'erogazione del prodotto avviene allo stesso modo del tappo flip top; è formato da un disco che, una volta premuto, permette l'apertura



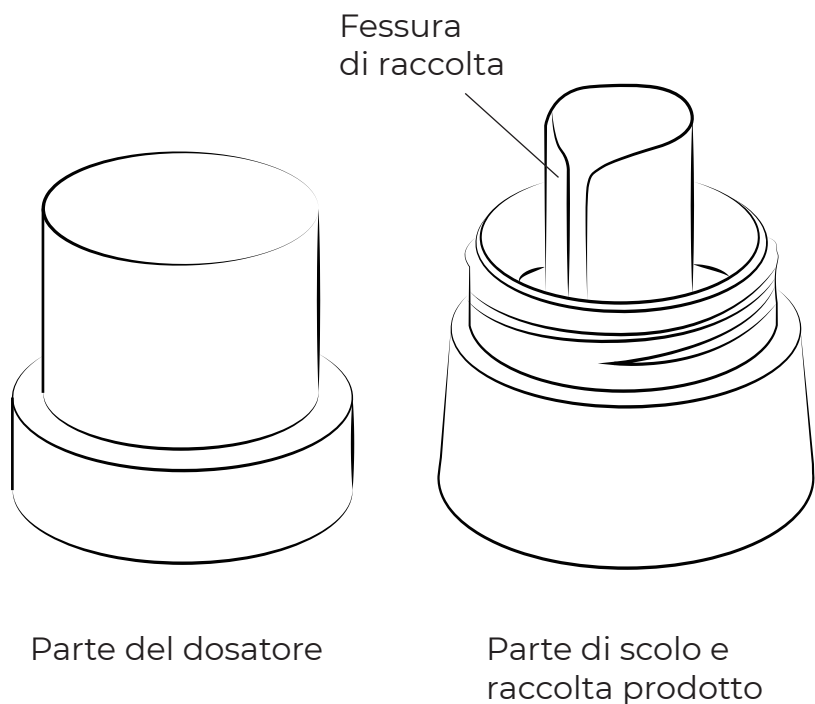
Erogatore a pressione
Tipologia di erogatore utilizzata principalmente per saponi mani-viso, ma trova largo utilizzo anche nei flaconi per bagnoschiuma, shampoo e detergente intimo. L'erogazione del prodotto avviene premendo la parte superiore del tappo, in questo modo si aumenta la pressione nell'anticamera piena di liquido. La pompetta interna è collegata ad un tubicino che poggia sul fondo del serbatoio in maniera da non sprecare i residui sul fondo.



Tappo Push Pull
Tipologia di tappo non molto utilizzato nella cosmetica, ma principalmente trova utilizzo nei flaconi per lo shampoo. L'apertura avviene tirando in su la parte superiore del tappo, e premendo il flacone sarà possibile erogare il prodotto.

Tipologia tappo dosatore

I flaconi da 1 litro sono dotati di un tappo dosatore per permettere all'utente un miglior dosaggio in fase di utilizzo dei prodotti, evitando sprechi superflui.

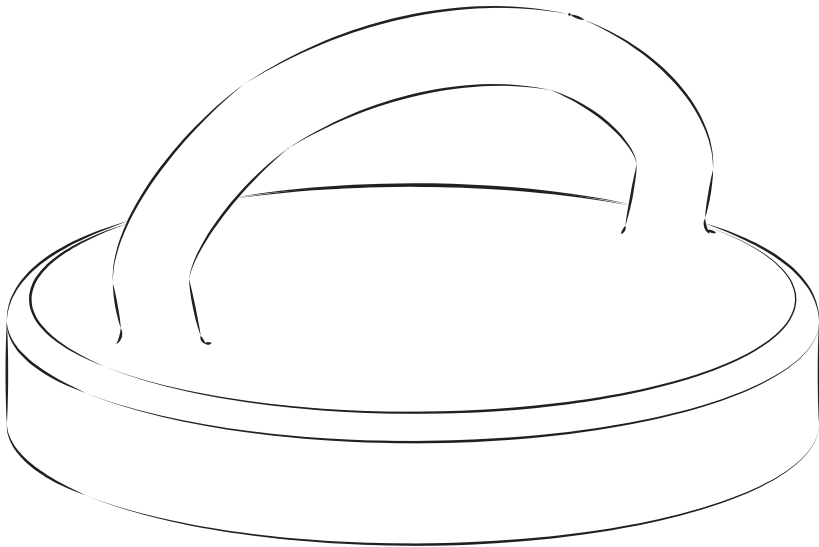


La capacità massima del tappo dosatore è di 30 ml, in questo modo tutti i dosaggi dei prodotti precedentemente studiati, potranno essere misurati con semplicità.

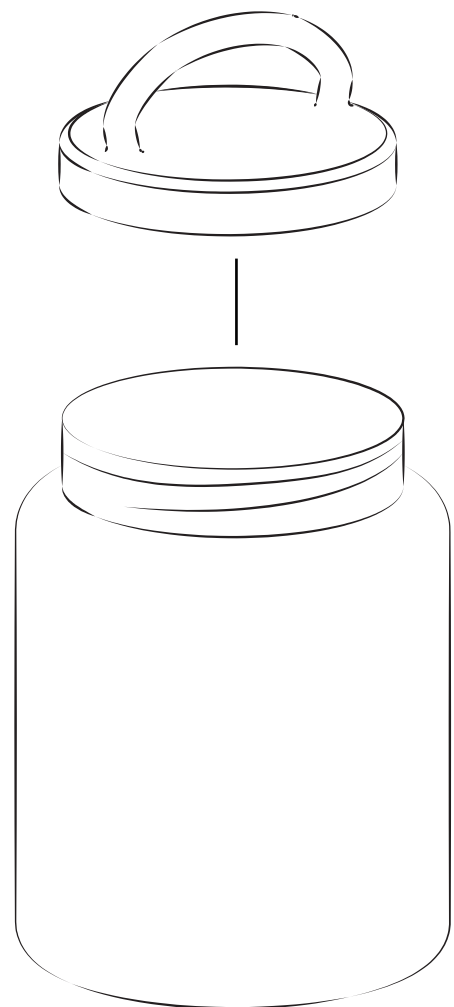


Tipologia tappo maniglia

I contenitori per i prodotti in polvere e pastiglie sono dotati di un tappo maniglia.

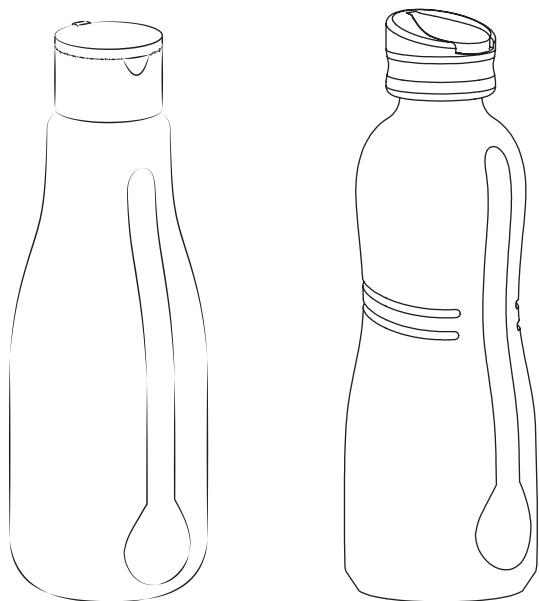


Si tratta di un tappo a vite che consente di chiudere il contenitore. È presente una maniglia integrata al tappo, che permette una presa semplice e rapida del contenitore. Essa, inoltre, può fare da ausilio per l'apertura del flacone.

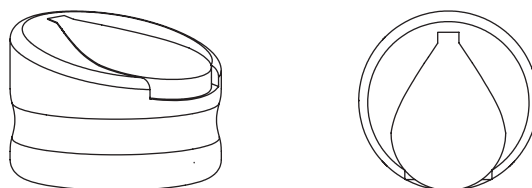


Flacone da 500 ml

1.



Tappo Flip Top



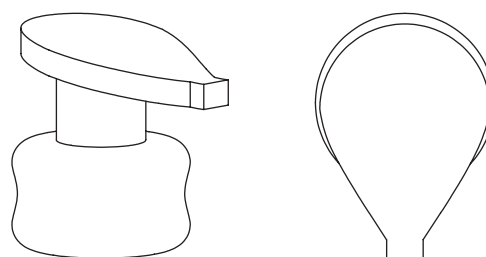
Tipologie prodotti:



2.



Tappo erogatore a pressione

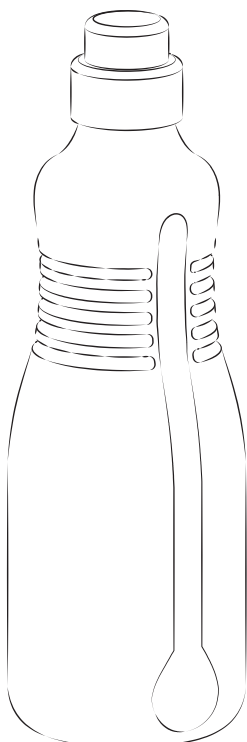


Tipologie prodotti:

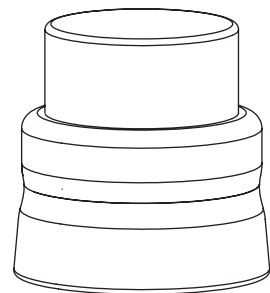


Flacone da 1 litro

1.



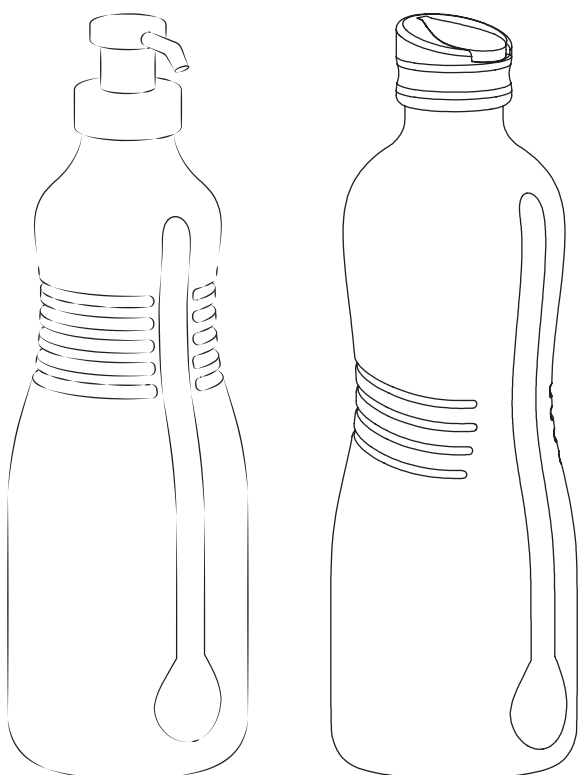
Tappo Dosatore 30 ml



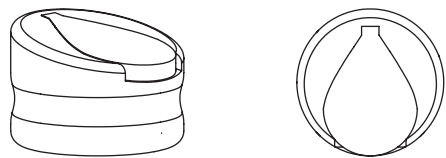
Tipologie prodotti:



2.



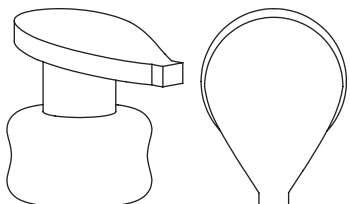
Tappo Flip Top



Tipologie prodotti:



Tappo erogatore a pressione

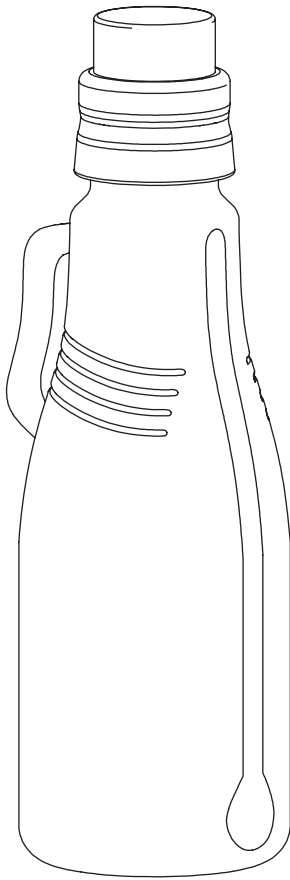


Tipologie prodotti:

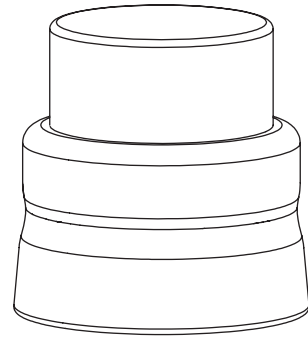


Flacone da 2 litri

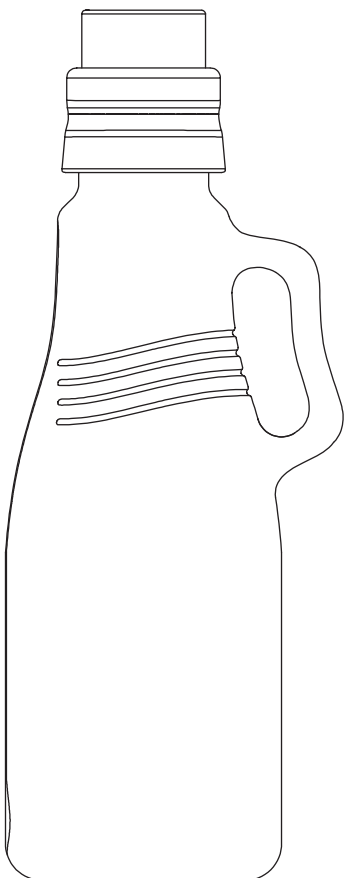
1.



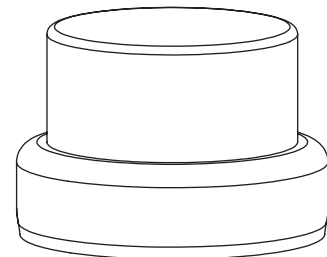
Tappo Dosatore 60 ml



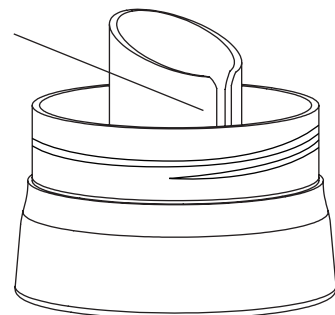
Tipologie prodotti:



Misurino



Fessura di raccolta

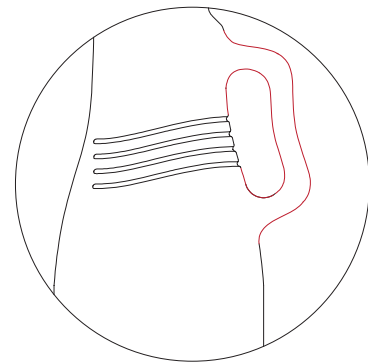
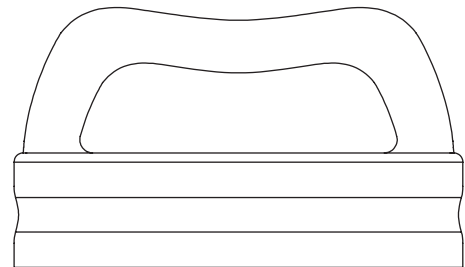
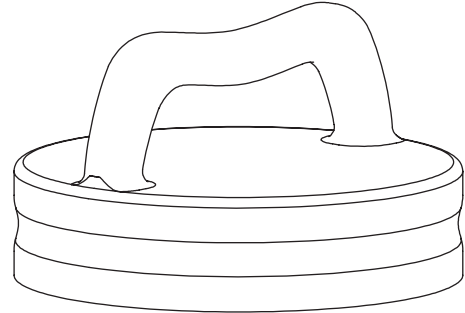
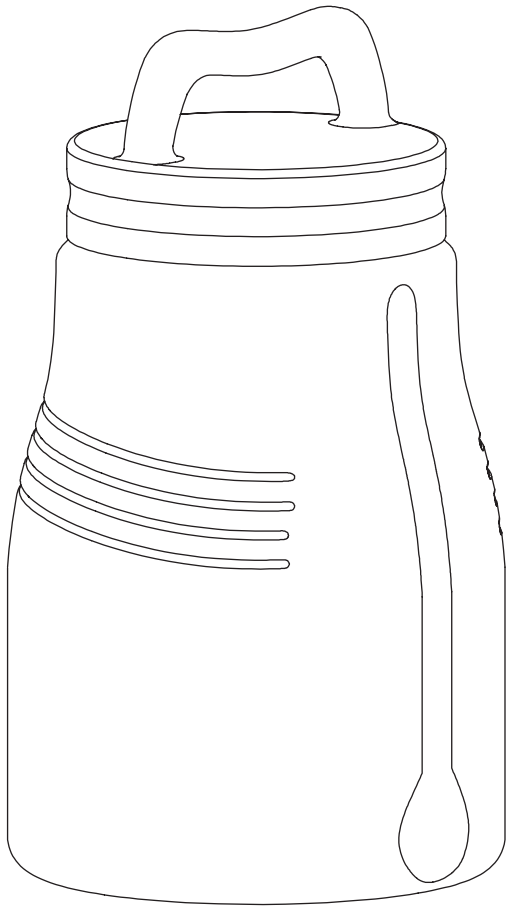


Parte di scolo e raccolta prodotto

Contenitore per polveri e pastiglie

1.

Tappo Maniglia



Il flacone per i prodotti in polvere e pastiglie ha una capacità di 2,5 litri, quindi sarà in grado di contenere 1500 grammi di prodotto in polvere (circa 20 lavaggi), e 22 pastiglie per bucato e stoviglie.

Tipologie prodotti:



3. Il progetto: Ristilla

3.5 Ristilla:

servizio di vendita di detersivi
alla spina per la casa e la persona

Servizio di vendita di prodotti alla spina

Ristilla è un servizio di vendita di detergenti alla spina per la casa e la persona.

Un servizio adatto ad **ogni tipo di consumatore**: dal consumatore abituale, colui che conosce la problematica ambientale e che normalmente acquista prodotti sfusi; al consumatore ignaro della tematica e non attento in fase di acquisto dei prodotti.

L'**obiettivo** del servizio è quello di creare un canale d'acquisto di prodotti per la casa e per la persona, che possa portare **benefici** in termini **ambientali, economici e sociali**.

Infatti, il servizio Ristilla, permette di andare ad **acquistare soltanto il necessario**, senza sprechi superflui, in base alle esigenze del cliente; andando ad **eliminare**, inoltre, **tutti gli imballaggi monouso**, grazie al suo personale sistema di flaconi usa e riusa.



Vendita di prodotti ecologici e naturali



Acquisto dei prodotti quanto basta e in base alle esigenze del cliente

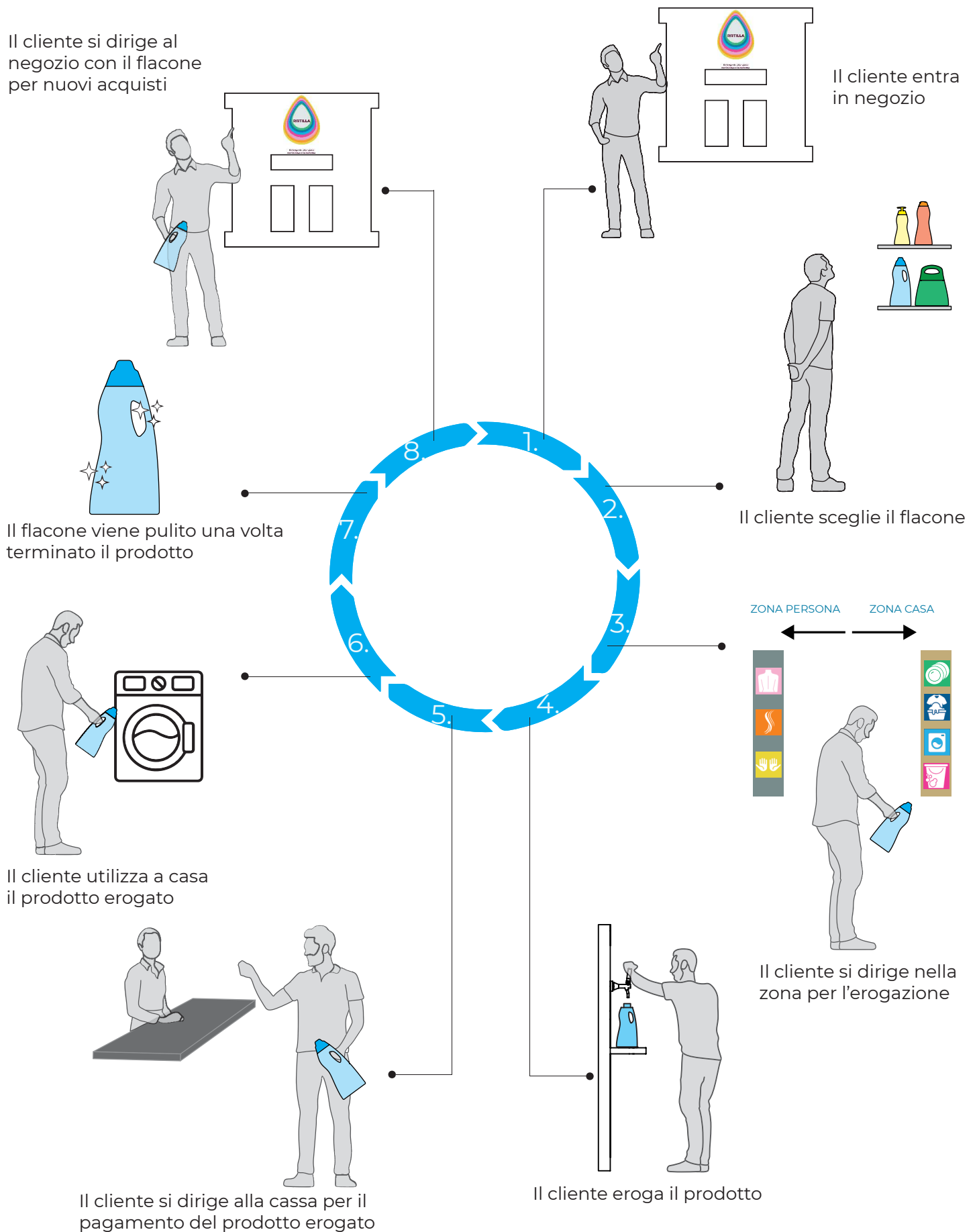


Acquisto tramite sistema di flaconi usa e riusa, studiati per evitare sprechi superflui durante il consumo



Rapporto di fiducia tra cliente e negoziante

















Storyboard













I prodotti

All'interno del punto vendita saranno presenti solo prodotti naturali, ecologici e vegetali. Essi saranno così divisi:

DETERGENTI PER LA CASA

- Detersivi per bucato in lavatrice   
- Detersivi per bucato in lavatrice capi bianchi  
- Detersivi per il bucato a mano  
- Coadiuvanti (ammorbidente, smacchiatore)  
- Detersivo per lavaggio delle stoviglie a mano 
- Detersivo per lavaggio in lavastoviglie  
- Detergente per la pulizia della casa - Multiuso 
- Detergente per pavimenti 
- Bicarbonato di sodio 
- Sapone solido per bucato 

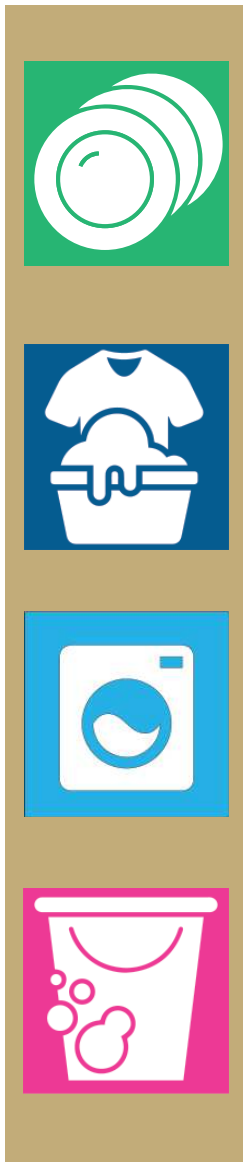
COSMETICI PER LA PERSONA

- Sapone mani-viso  
- Sapone doccia  
- Shampoo capelli neutro  
- Shampoo capelli antiforfora 
- Shampoo capelli grassi 
- Sapone intimo  

 liquidi  polvere  pastiglie  solidi

Informazioni prodotti

- Per facilitare il cliente, i prodotti sono stati suddivisi in 7 categorie: ad ognuna è stato assegnato un colore e un'infografica.



PRODOTTI LAVASTOVIGLIE

- Detersivo lavaggio in lavastoviglie
- Detersivo stoviglie a mano

PRODOTTI LAVAGGIO CAPI A MANO

- Detersivo bucato a mano
- Smacchiatore
- Bicarbonato

PRODOTTI LAVATRICE

- Detersivo capi colorati
- Detersivo capi bianchi
- Ammorbidente

PRODOTTI PER LA CASA

- Detergente per la pulizia della casa
- Detergente per pavimenti

Informazioni prodotti



PRODOTTI CORPO

- Bagnoschiuma
- Bagnoschiuma 2° fragranza

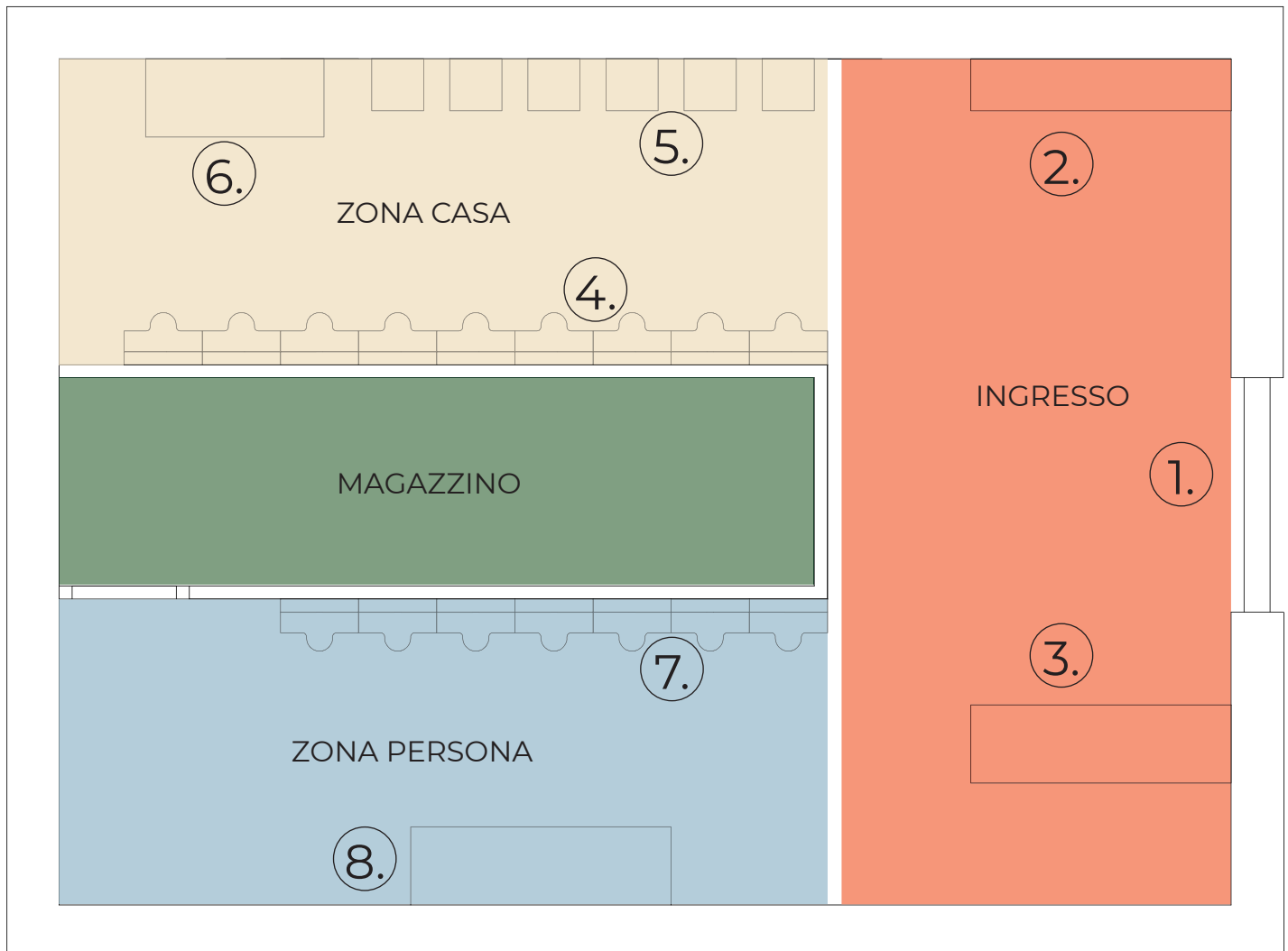
PRODOTTI CAPELLI

- Shampoo
- Shampoo antiforfora
- Shampoo anticaduta

SAPONI

- Sapone mani - viso
- Sapone intimo

Pianta negozio



Ingresso e assistenza clienti

1. Ingresso

2. Parete flaconi

3. Punto informazioni

Zona casa

4. Prodotti alla spina

5. Prodotti in polvere e pastiglie

6. Sapone al taglio

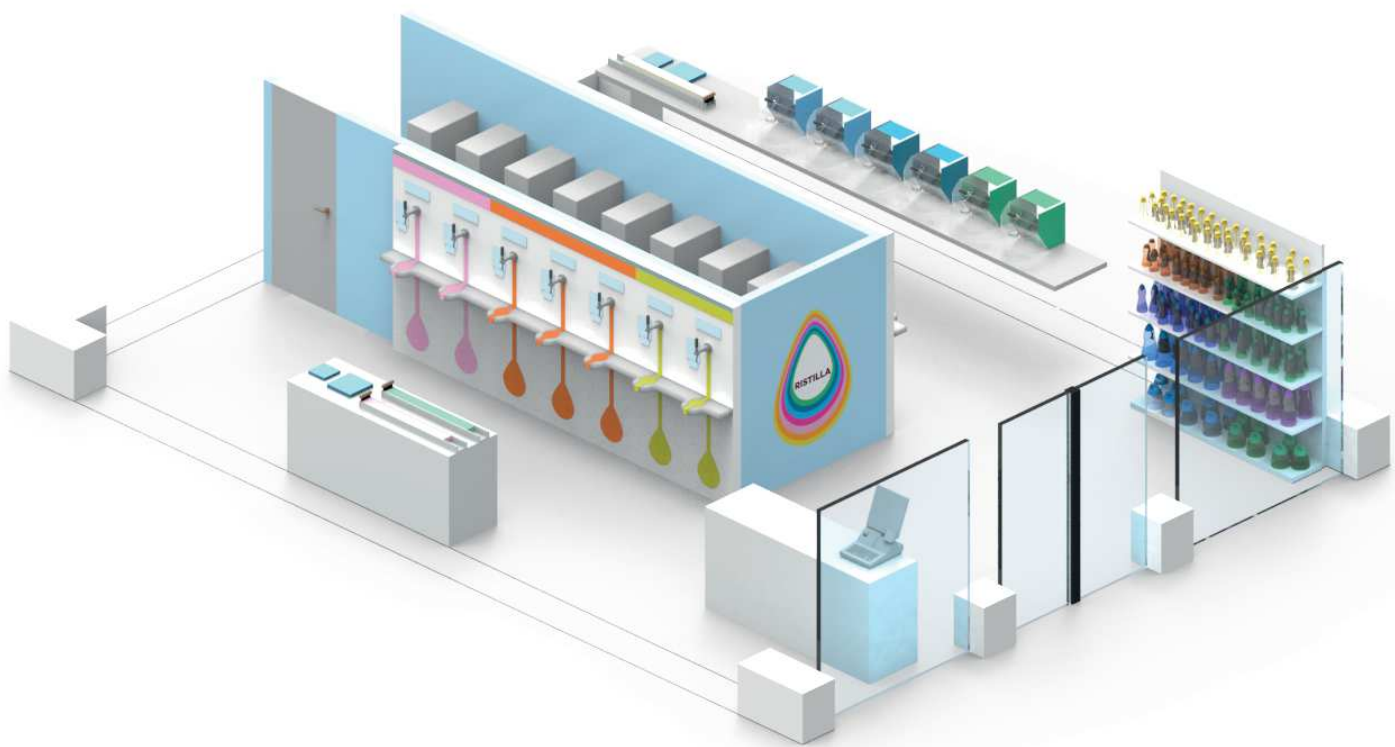
Zona persona

7. Prodotti alla spina

8. Sapone al taglio

Magazzino

Pianta negozio

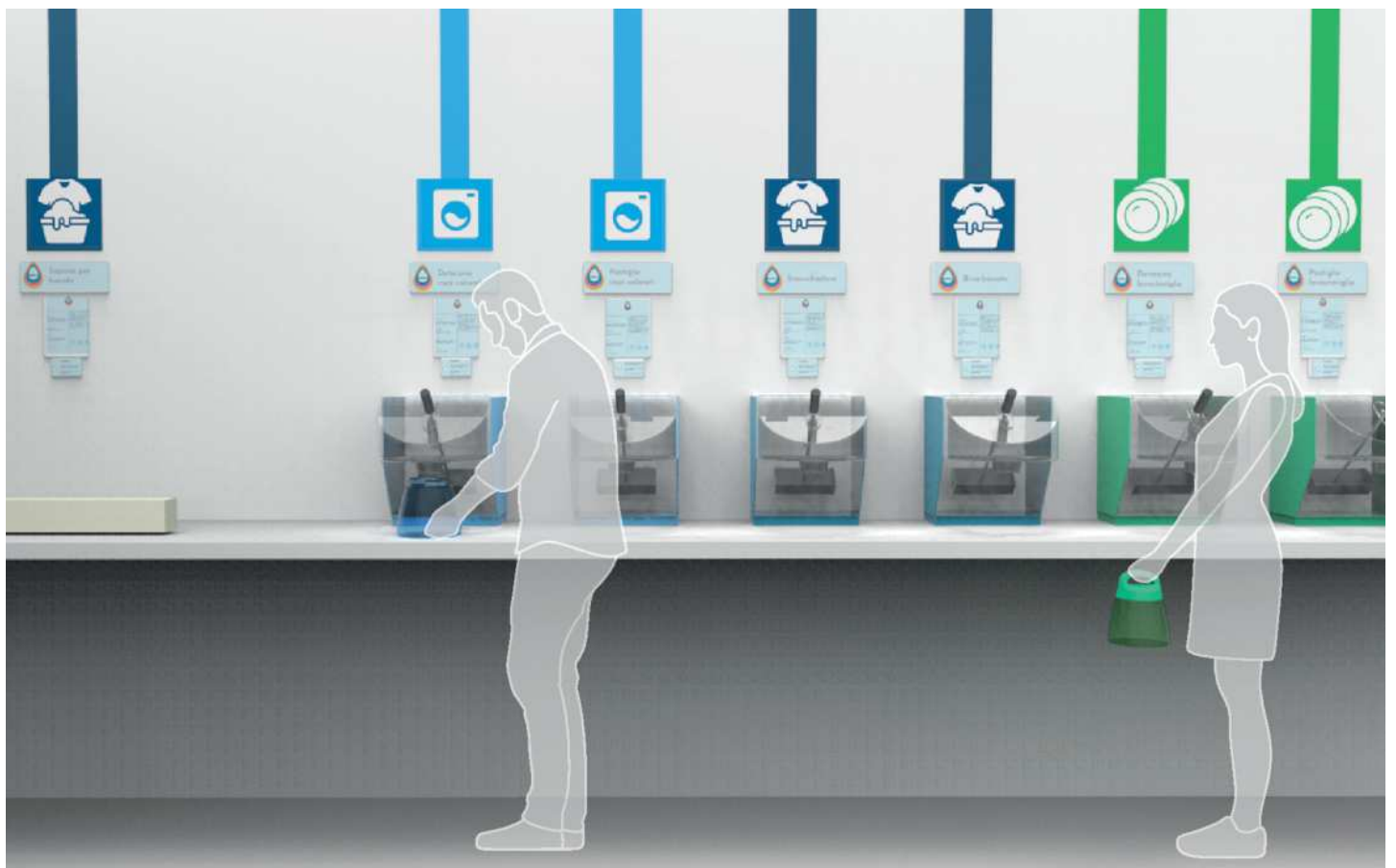
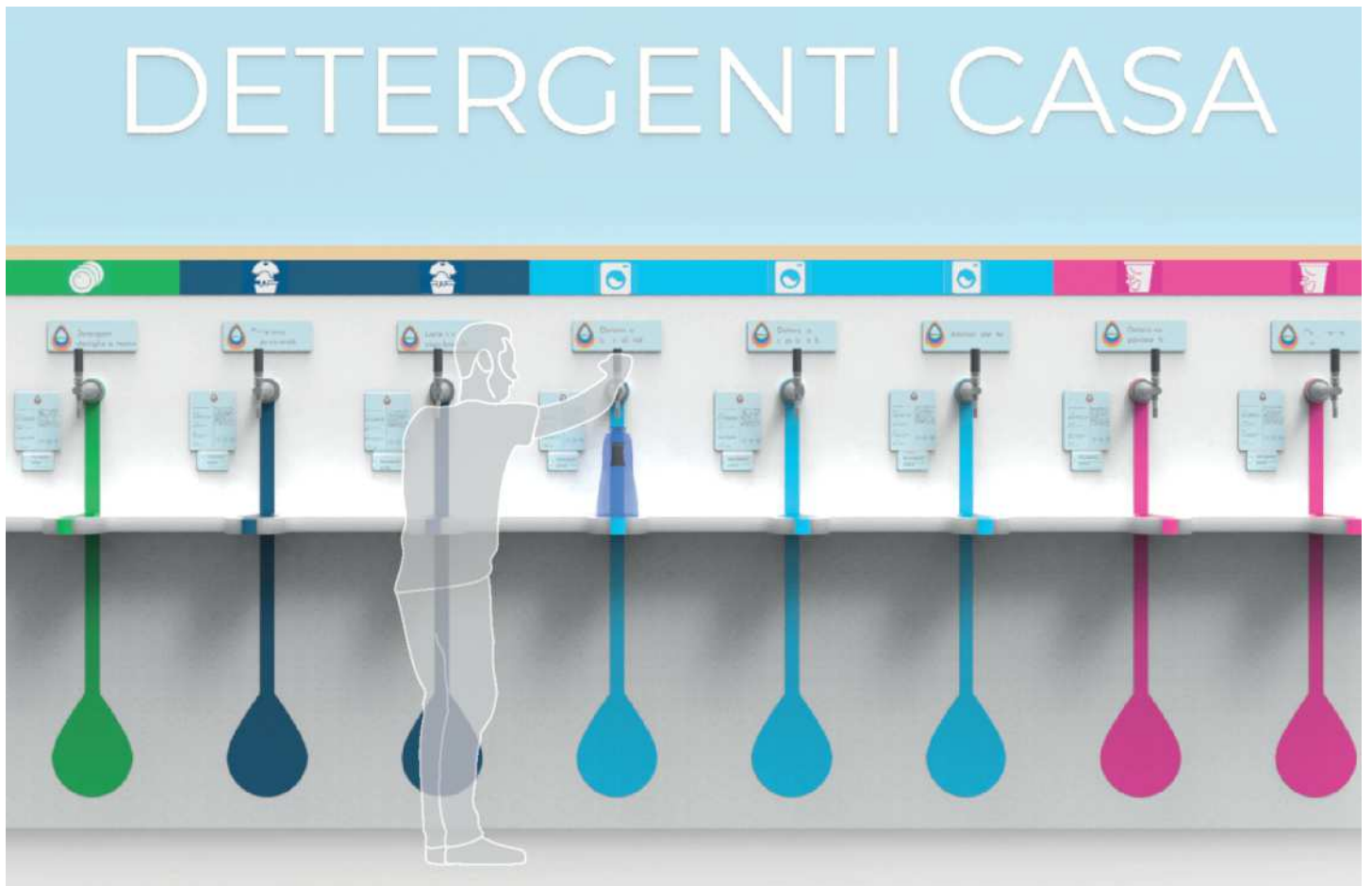


Ingresso





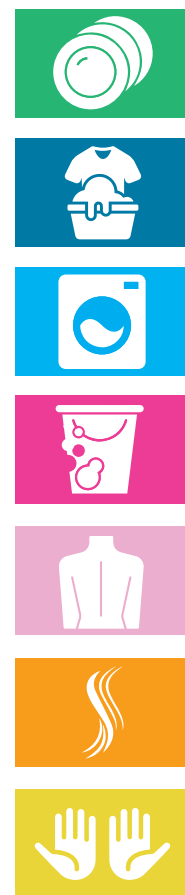
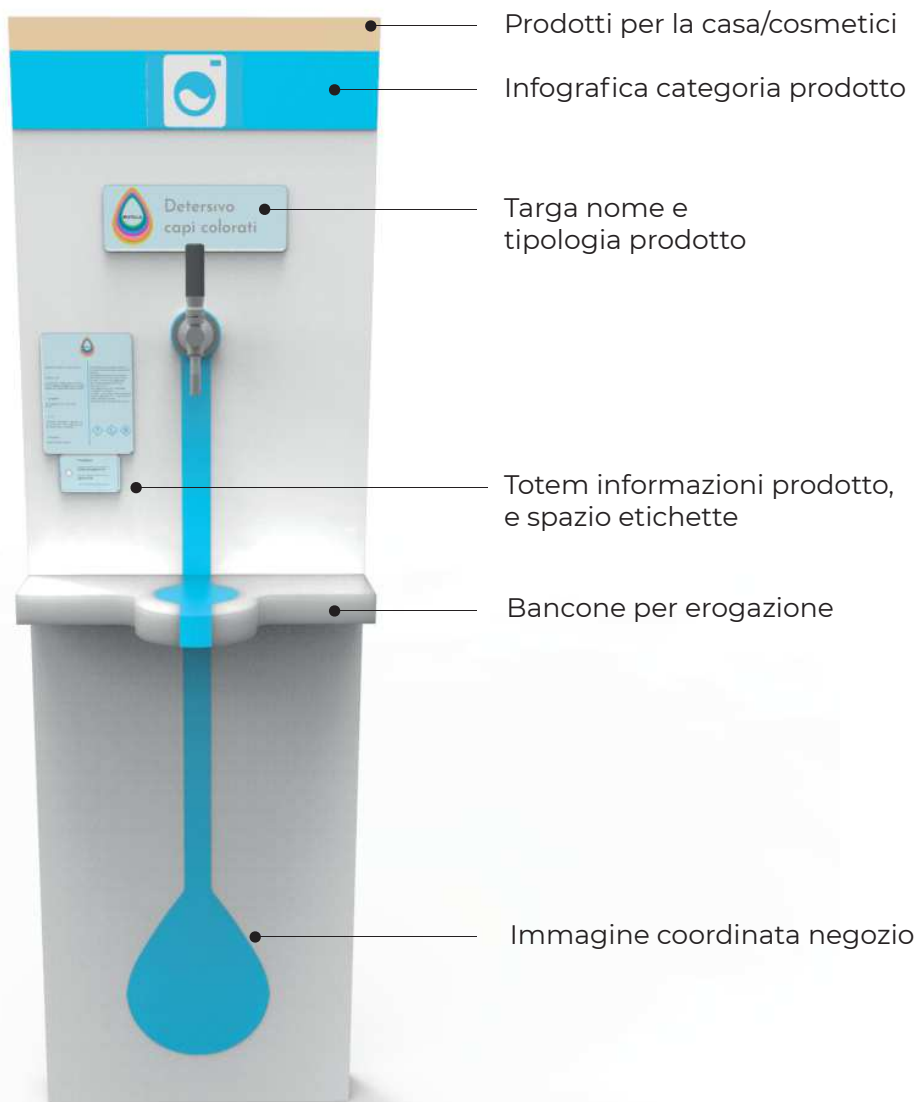
Zona detergenti per la casa



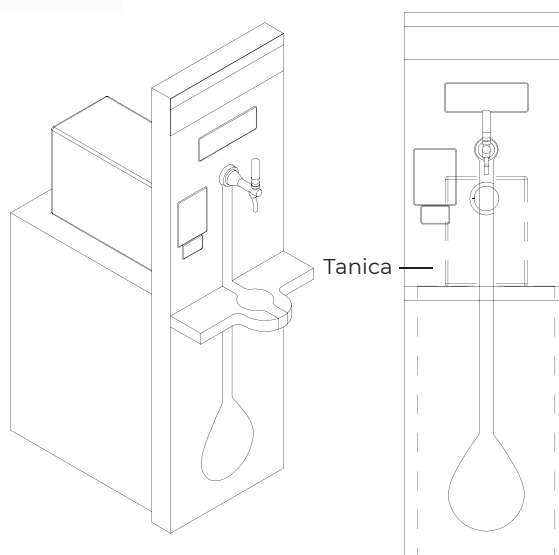
Zona detergenti per la persona



Elemento di allestimento con spillatore



Ingombro tanica



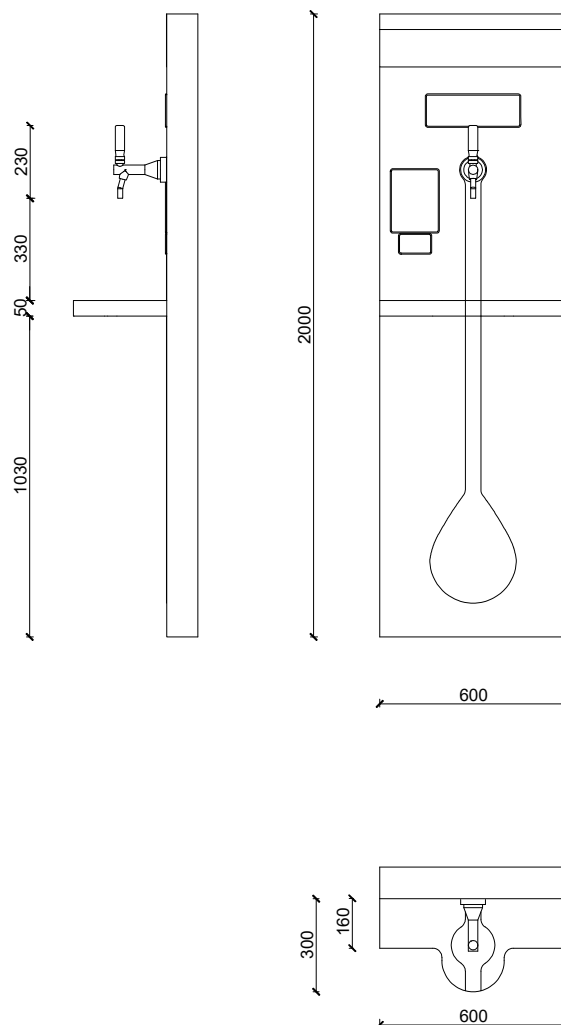
Erogazione



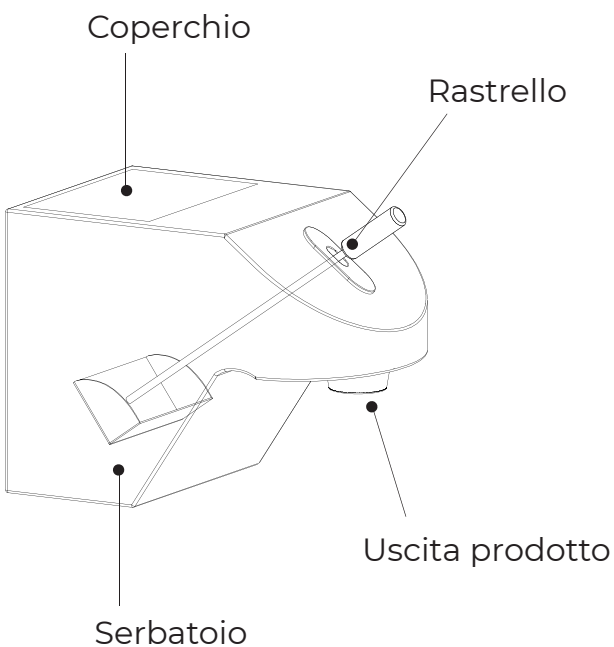
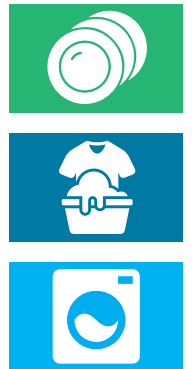
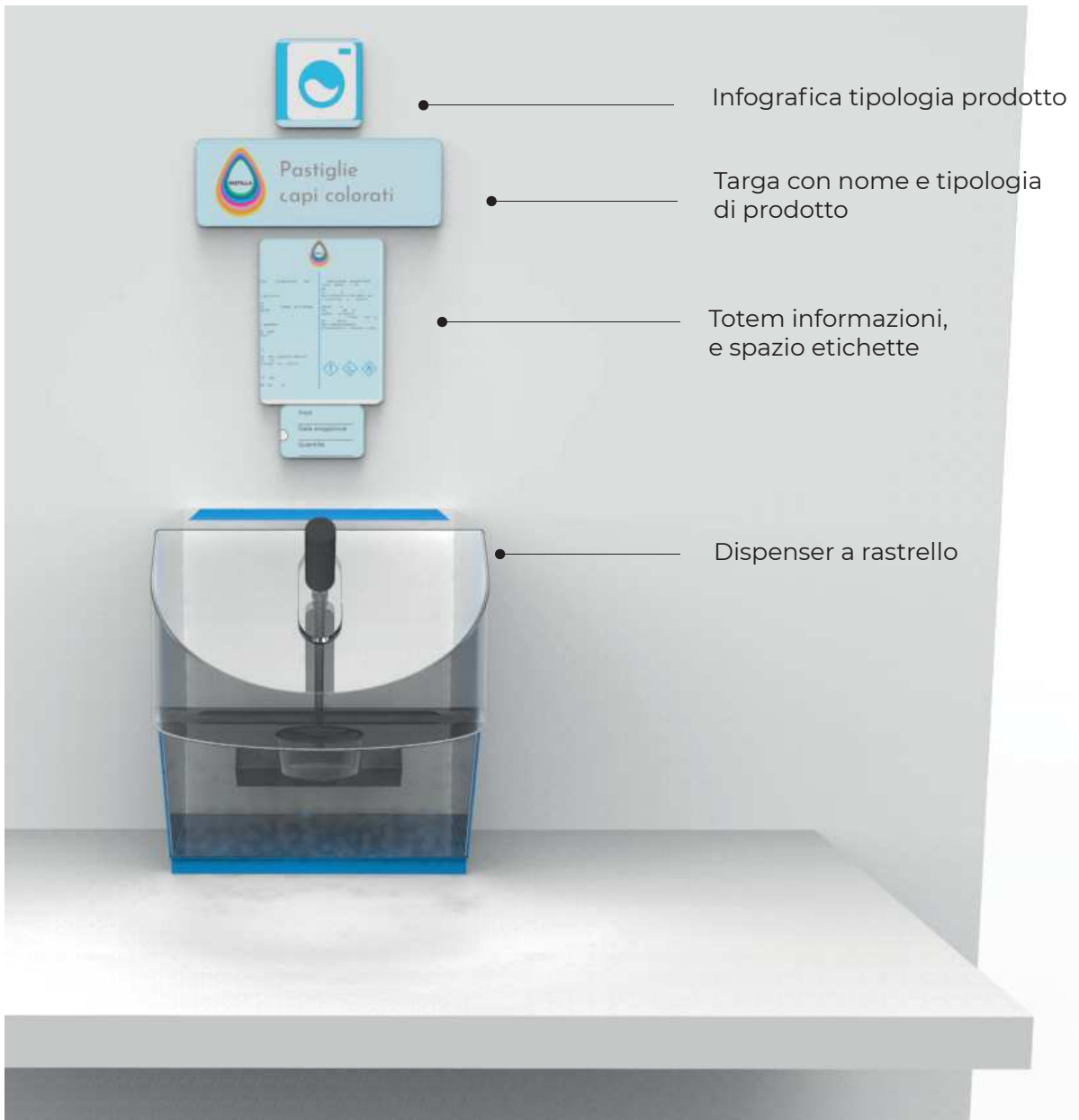
L'erogazione dei prodotti alla spina può essere effettuata in maniera autonoma, o tramite l'assistenza del personale.

Per alimentare il dispenser verrà utilizzata una tanica da 30 litri.

Una volta terminata, essa potrà essere ritirata e riutilizzata per i successivi rifornimenti.



Dispenser prodotti in polvere e pastiglie

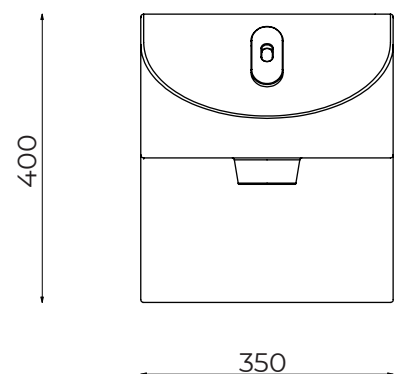
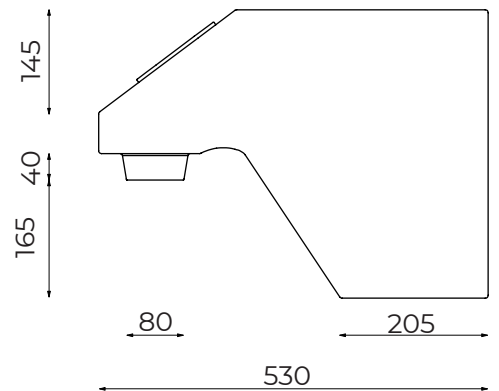


Erogazione

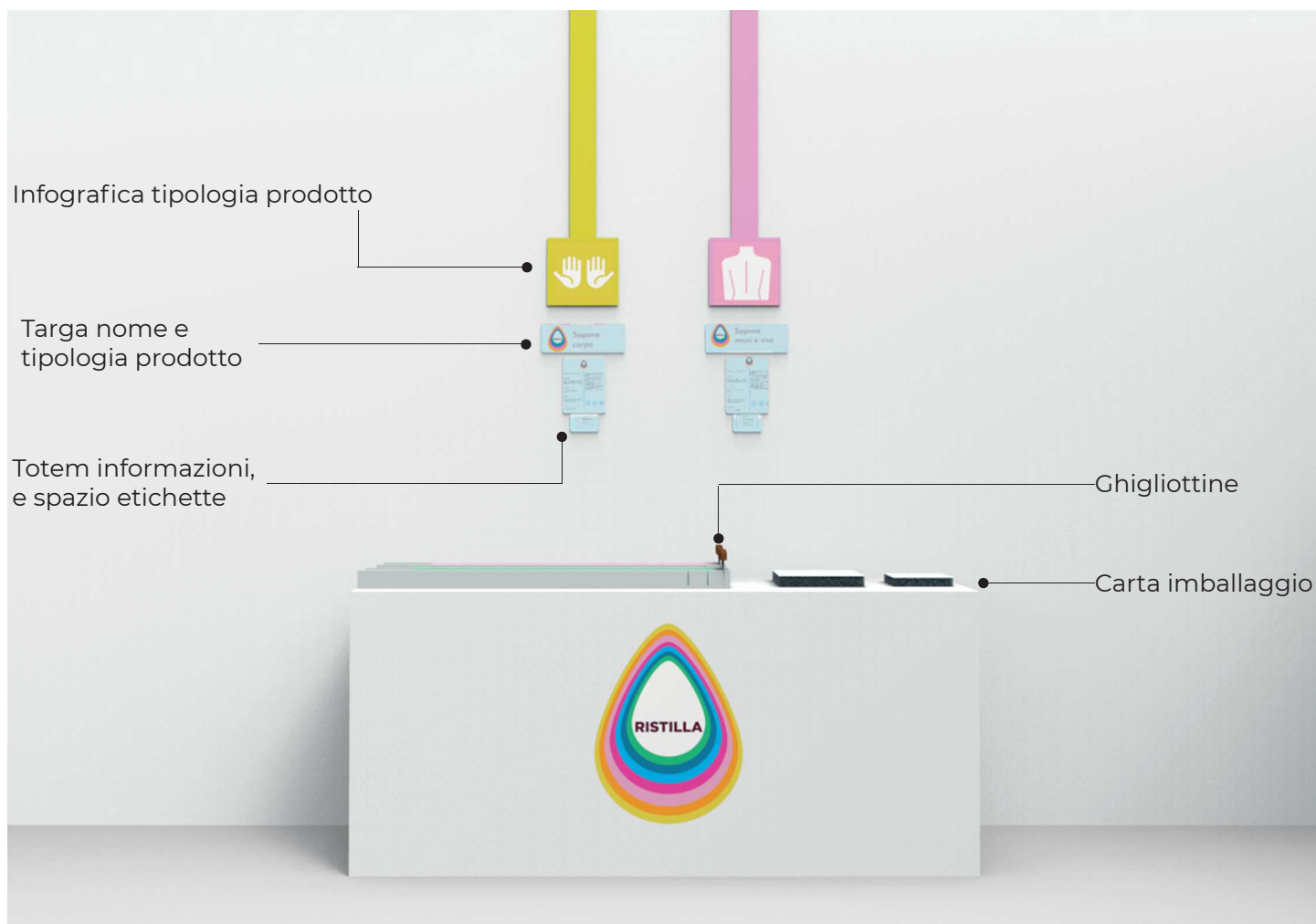


L'erogazione dei prodotti in polvere e pastiglie può essere effettuata in maniera autonoma, o tramite l'assistenza del personale.

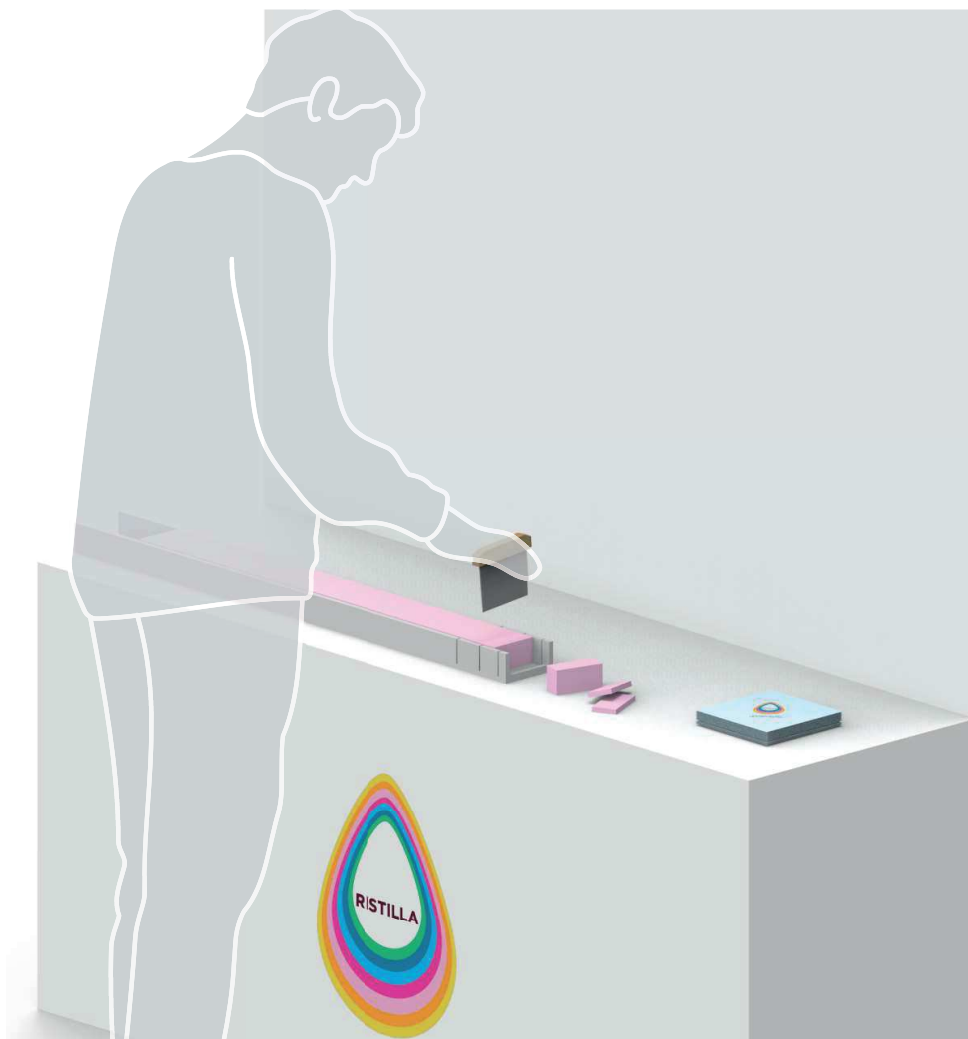
Il dispenser è in grado di contenere circa 25 litri, quindi 15 kg di prodotti in polvere e circa 350 pastiglie monodose.



Banco dei saponi al taglio

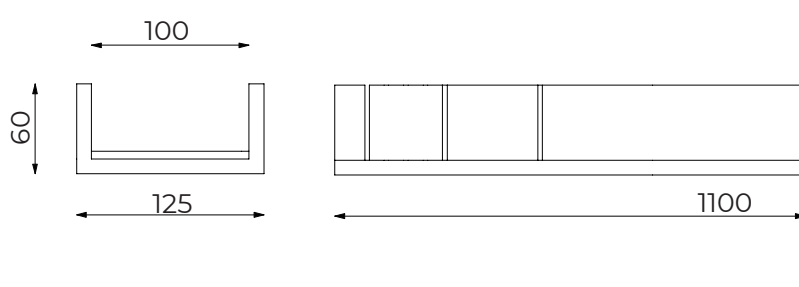
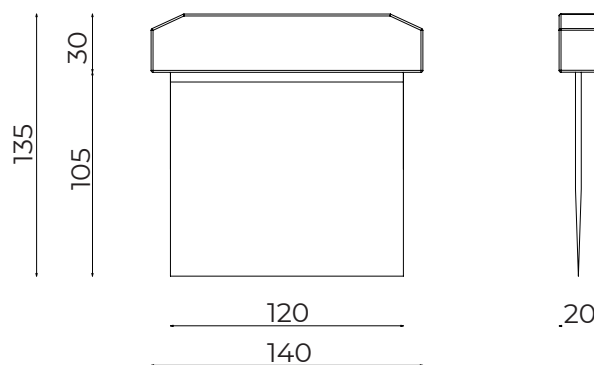


Erogazione



L'erogazione dei saponi solidi viene effettuata esclusivamente dal personale.

Al termine dell'erogazione il taglio di sapone verrà inserito all'interno di una semplice carta per il trasporto, da poter gettare nell'apposito contenitore.



Sistema di flaconi usa e riusa





Flacone da 500 ml

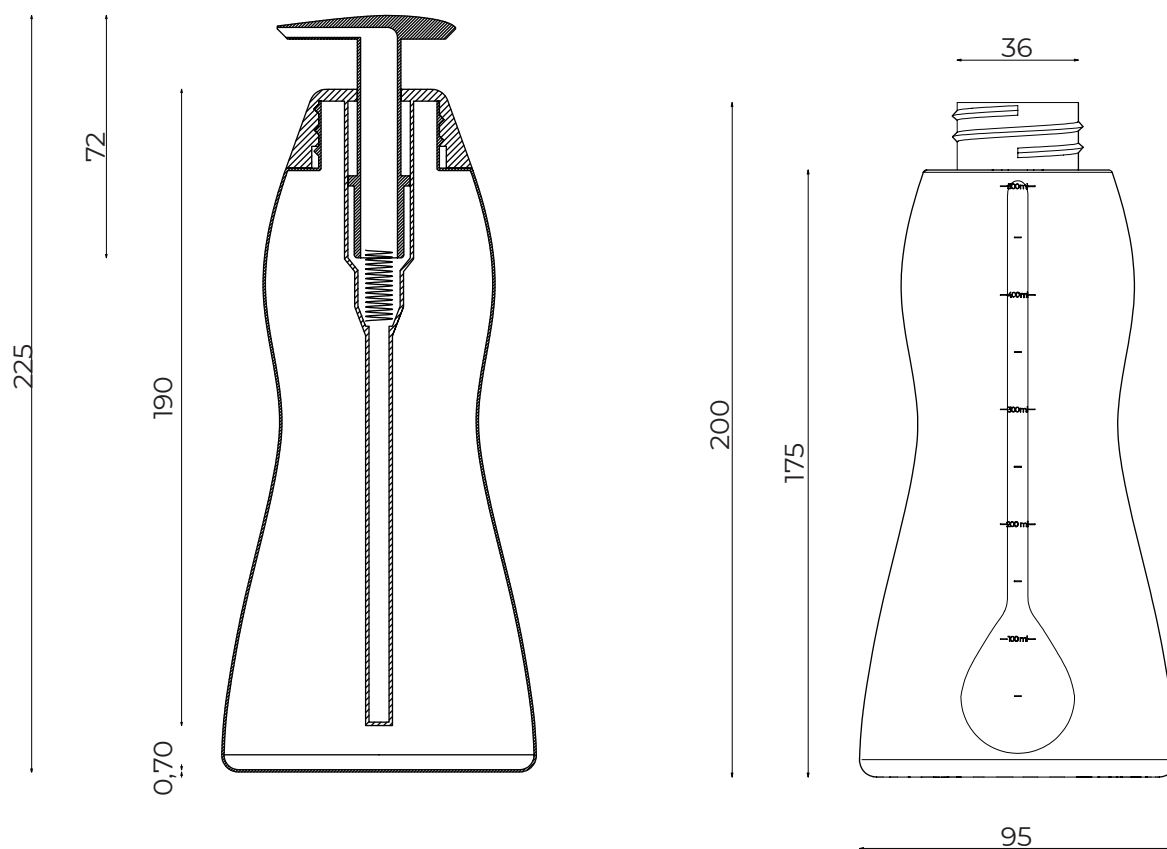


Erogatore a pressione



Tappo Flip Top

Dimensionamento



Unità di misura espressa in mm
Scala 1:2

Flacone da 1 litro



Erogatore a pressione

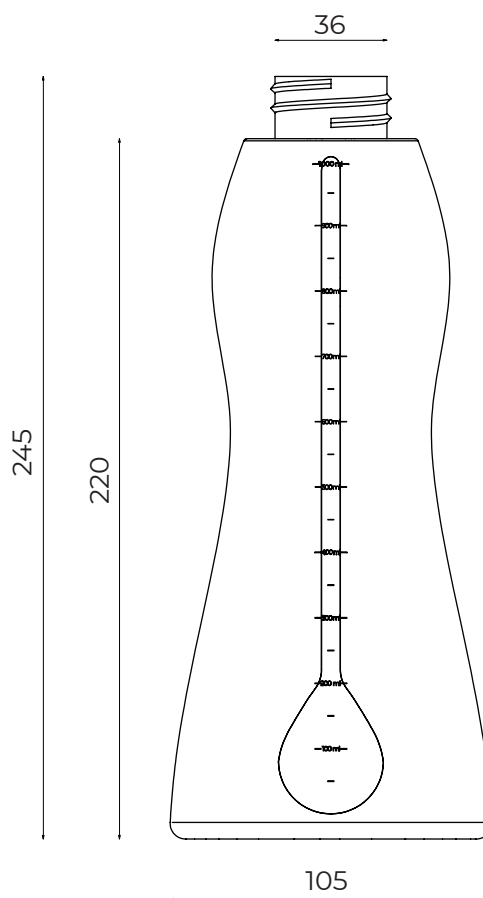
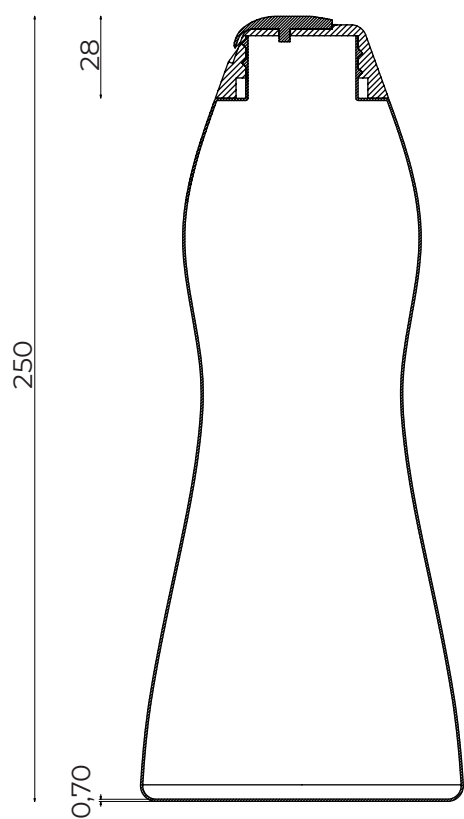


Tappo Flip Top



Tappo Dosatore 30 ml

Dimensionamento



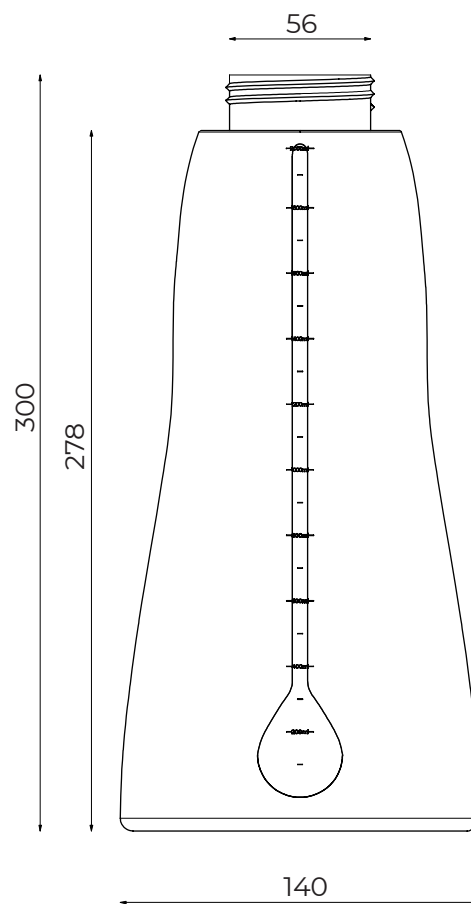
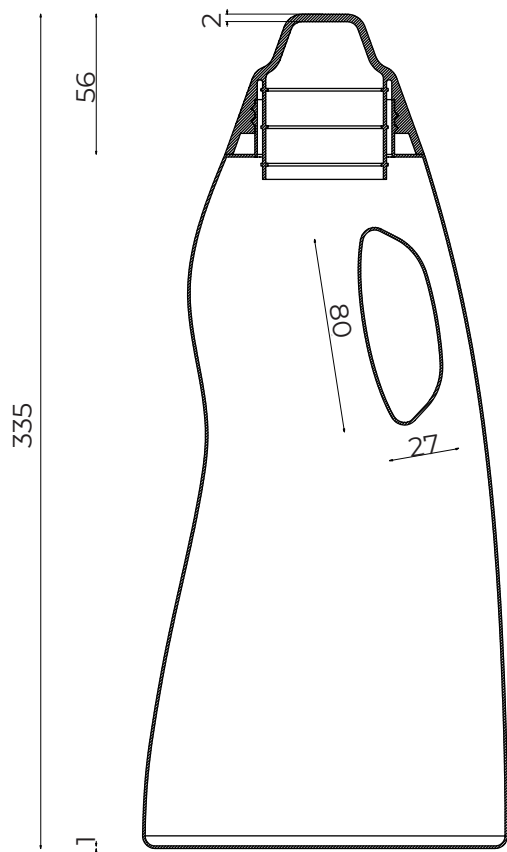
Unità di misura espressa in mm
Scala 1:2

Flacone da 2 litri



Tappo Dosatore 60 ml

Dimensionamento



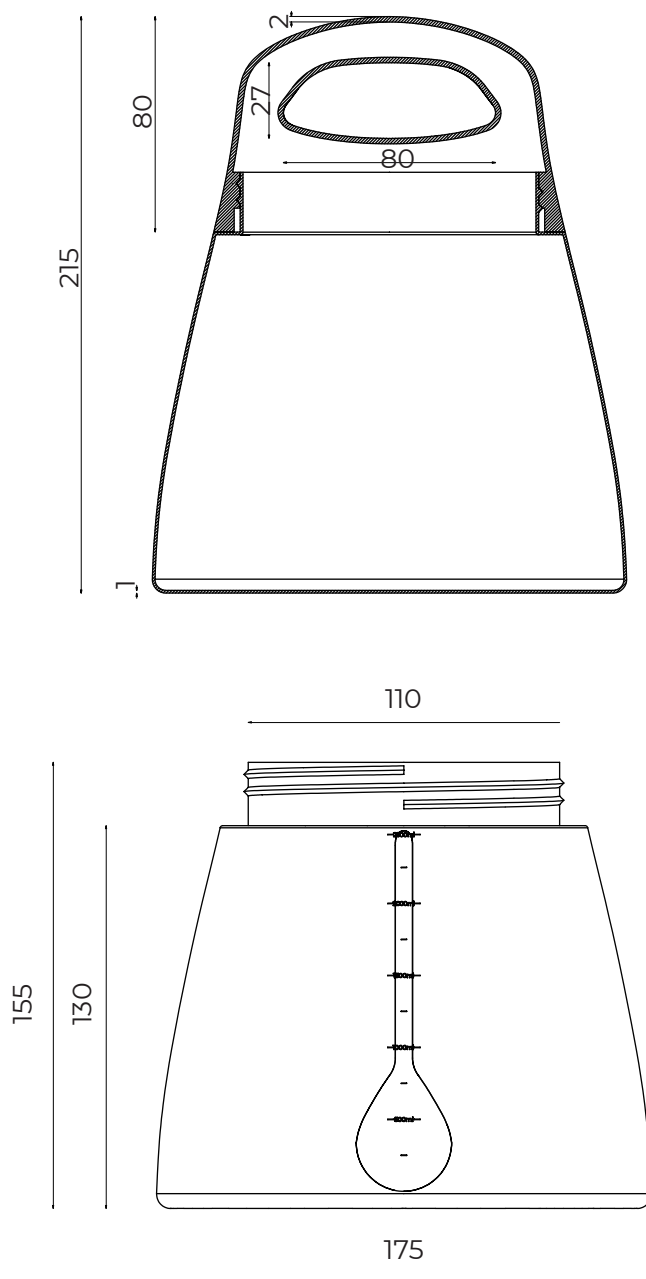
Unità di misura espressa in mm
Scala 1:2

Flacone da 2,5 litri



Tappo maniglia

Dimensionamento



Unità di misura espressa in mm
Scala 1:2

Divisione tappi



Tappo Flip Top



Erogatore a pressione



Divisione tappi



Tappo dosatore 1 litro



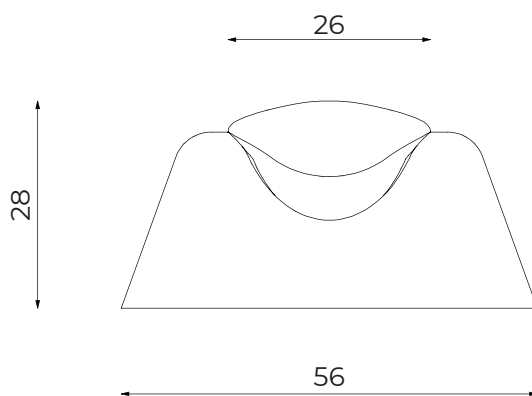
Tappo dosatore 2 litri



Tappo maniglia

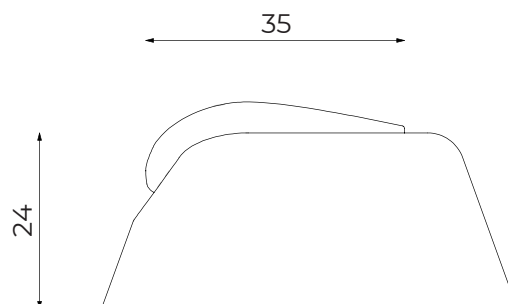


Tappo Flip Top

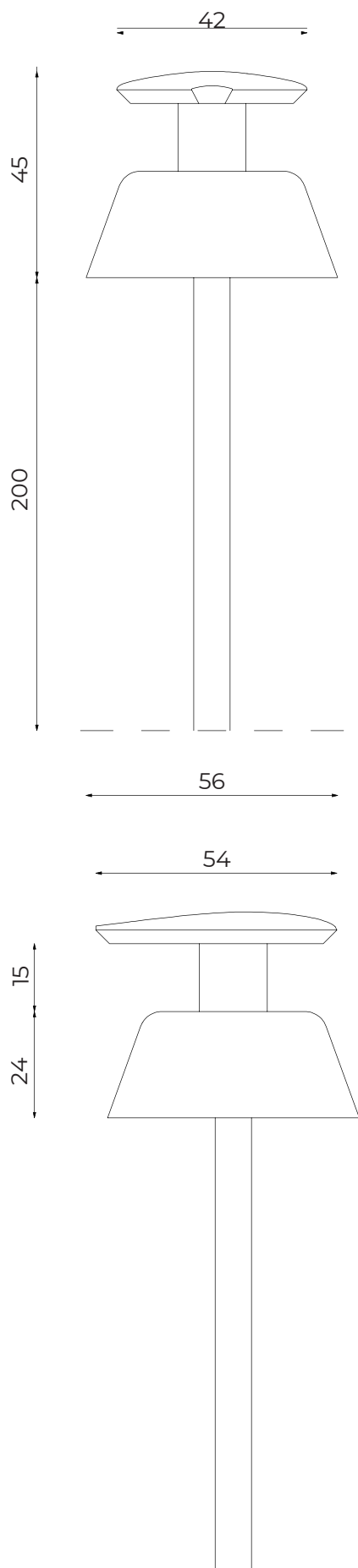


Il tappo flip top consentirà un corretto dosaggio del prodotto in fase di utilizzo, da parte del cliente.

Questa tipologia di tappo potrà essere intercambiata nei flaconi da 500 ml e da 1 litro.



Tappo erogatore a pressione



Il tappo erogatore a pressione consentirà un corretto dosaggio del prodotto in fase di utilizzo, da parte del cliente.

Questa tipologia di tappo potrà essere intercambiata nei flaconi da 500 ml e da 1 litro.

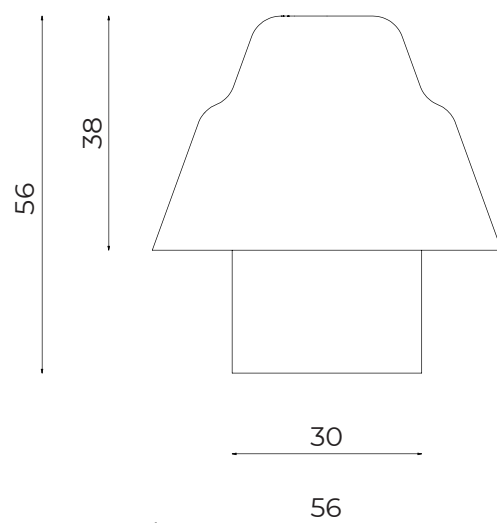
Tappo dosatore



Tappo dosatore 30 ml

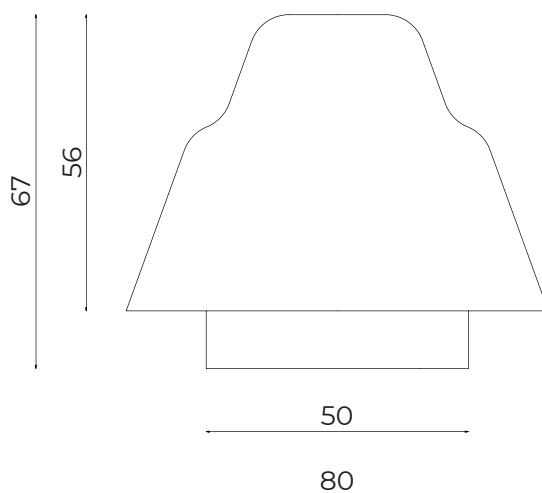


Tappo dosatore 60 ml

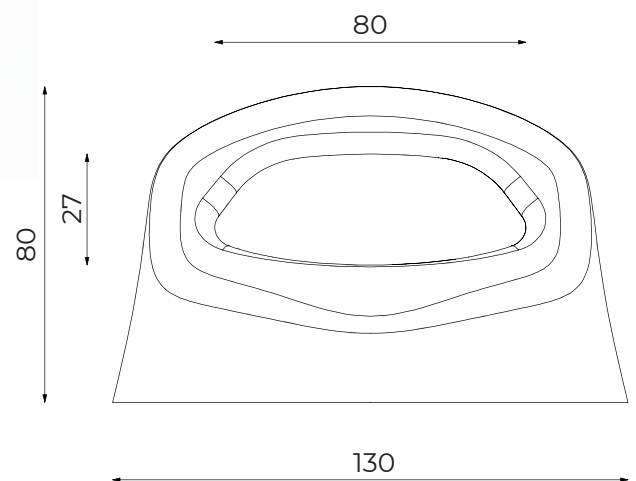


Il tappo dosatore consentirà un corretto dosaggio del prodotto in fase di utilizzo, da parte del cliente, evitando sprechi superflui.

Questa tipologia di tappo verrà utilizzata nei flaconi da 1 litro, con una capacità di misurazione di 30 ml; e nei flaconi da 2 litri, con una capacità di misurazione di 60 ml.

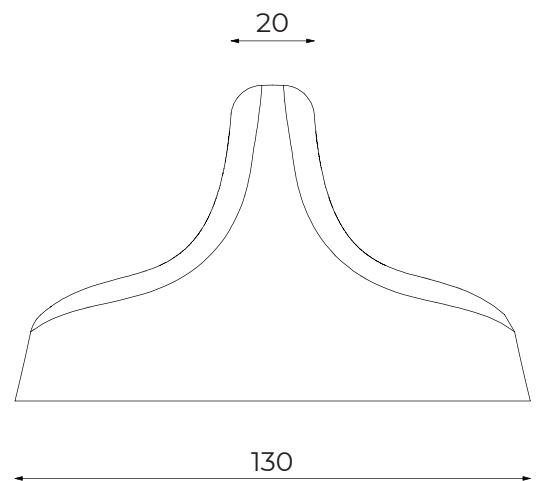


Tappo maniglia



Si tratta di un tappo a vite che consente di chiudere il contenitore.
È presente una maniglia integrata al tappo, che permette una presa semplice e rapida del contenitore.
Essa, inoltre, può fare da ausilio per l'apertura del flacone.

Questa tipologia di tappo verrà utilizzata nei flaconi da 2,5 litri, adatti per i prodotti in polvere e pastiglie.



Materiali e tecnologie

POLIETILENE (PE)

Il materiale utilizzato per produrre i flaconi sarà il **polietilene (PE)**.

Si tratta di un materiale inerte, estremamente resistente all'umidità e all'acqua, molto durevole quando posto in contatto con gli alimenti e i generale con soluzioni acquose.

Per questa ragione è largamente utilizzato per la progettazione di **prodotti per la casa, di contenitori per detersivi, saponi** e alimenti.

Il polietilene è **poco costoso**, particolarmente **facile da produrre e lavorare**, e soprattutto **durevole**.

Può essere colorato in una vasta gamma di colori, può essere trasparente, traslucido e opaco.

In questo caso, nei flaconi verrà utilizzato il **polietilene ad alta densità (HDPE)**, **traslucido, con diverse colorazioni**.



Materiali e tecnologie

STAMPAGGIO PER ESTRUSIONE E SOFFIAGGIO

La tecnologia utilizzata per la produzione dei flaconi è lo **stampaggio per estrusione e soffiaggio**.

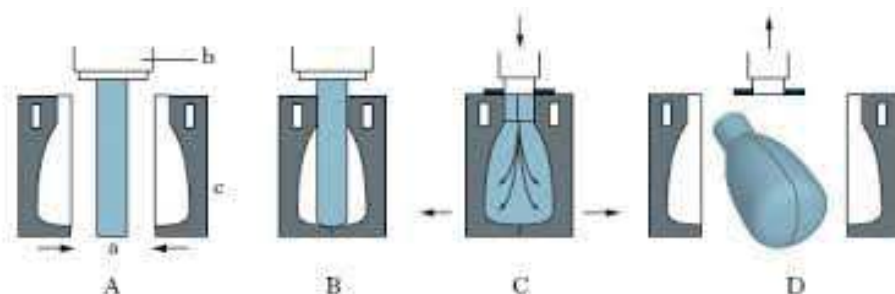
Nel processo, la plastica viene fusa ed estrusa (“spinta”) in un tubo cavo.

L’estrusione avviene attraverso la compressione del materiale in una matrice, che spinge la materia plastica verso la testa di estrusione.

Grazie alle pareti dell’estrusore e alle resistenze elettriche, il materiale plastico viene fuso e poi incanalato in uno stampo metallico. Viene soffiata dell’aria che gonfia la plastica, ottenendo il prodotto finale.

Si tratta di una tecnologia adatta a **forme grandi, cave a spessore sottile**.

Tecnologia **adatta soprattutto ai polimeri termoplastici**, come PET, HDPE, LDPE, PP, ABS e PVC.



Sistema di flaconi usa e riusa



Informazioni prodotti



SAPONI



PRODOTTI CAPELLI



PRODOTTI CORPO



PRODOTTI PER LA CASA



PRODOTTI LAVATRICE



PRODOTTI LAVAGGIO CAPI A MANO



PRODOTTI LAVASTOVIGLIE

Il logo



**Detergenti alla spina
per la casa e la persona**

Il logo è composto da 7 gocce colorate concentriche, che corrispondono alle 7 categorie di prodotti del negozio, ognuna con il proprio colore.

Al centro della goccia è posizionato il nome e la descrizione del negozio. Esso è composto dalla parola "stilla", cioè goccia, e dal prefisso "ri", che sta ad indicare il riutilizzo, il riuso.

Il claim va a specificare le 2 macrocategorie di prodotti che il servizio offre: i prodotti per la casa e cura personale.

Font: Gotham

Colore font:



C=38 M=94 Y=44 K=55
R=100 G=27 B=53



C=10 M=5 Y=7 K=0
R=233 G=236 B=237



C=75 M=0 Y=75 K=0
R=47 G=172 B=102



C=90 M=35 Y=15 K=10
R=0 G=119 B=167



C=90 M=0 Y=0 K=0
R=0 G=167 B=231



C=0 M=90 Y=0 K=0
R=232 G=48 B=138



C=4 M=38 Y=0 K=0
R=239 G=183 B=213



C=0 M=45 Y=100 K=0
R=245 G=156 B=0



C=10 M=10 Y=90 K=0
R=239 G=214 B=33

Bibliografia e sitografia

Bibliografia

- Design per la sostenibilità ambientale. Carlo Vezzoli
- Rifiuti zero. Rossano Ercolini
- Materia rinnovabile. Gli imballaggi nell'economia circolare.
- L'Italia del riciclo. Fondazione per lo sviluppo sostenibile.
- Programma specifico di prevenzione 2019-2023. Corepla.
- Rapporto rifiuti urbani, edizione 2019.
- La cosmetica italiana. Cosmetica Italia.

Sitografia

- www.lavorgnasrl.it
- www.geovest.it
- www.recyclingweb.it
- www.plastix.it
- www.fruitbookmagazine.it
- www.negoziolleggero.it
- www.pesonetto.it
- www.naturasi.it
- www.biolu.it
- verde-sfuso-como.business.site
- www.liomatic.it
- www.ideaplast.com
- www.displayitalia.it/innovazione
- www.hl-display.com
- www.holity.com
- www.orionh2o.it
- www.iceforprofessional.com
- www.justebio.bio
- www.bioeco.net
- www.buerkle.de
- www.smeup.com
- www.ecoitalystore.com
- www.gp-award.com
- it.davines.com
- www.unimondo.org
- www.polimerica.it
- www.fruitbookmagazine.it
- www.viviconstile.org
- www.sonett.eu
- solopulito.com
- www.portalasporta.it
- anigridi.altervista.org
- lineavalore.it
- media.altroconsumo.it



S A A D

Scuola di Ateneo

Architettura e Design "Eduardo Vittoria"

Università di Camerino





**Detergenti alla spina
per la casa e la persona**

Ristilla è un servizio di vendita di detergenti alla spina per la casa e la persona.

L'**obiettivo** del servizio è quello di creare un canale di acquisto dei prodotti casa e persona, che possa portare **benefici** in termini **ambientali, economici e sociali**.

Infatti, il servizio Ristilla, permette di andare ad **acquistare soltanto il necessario**, senza sprechi superflui, in base alle esigenze del cliente; andando ad **eliminare**, inoltre, **tutti gli imballaggi monouso**, grazie al suo personale sistema di flaconi usa e riusa.

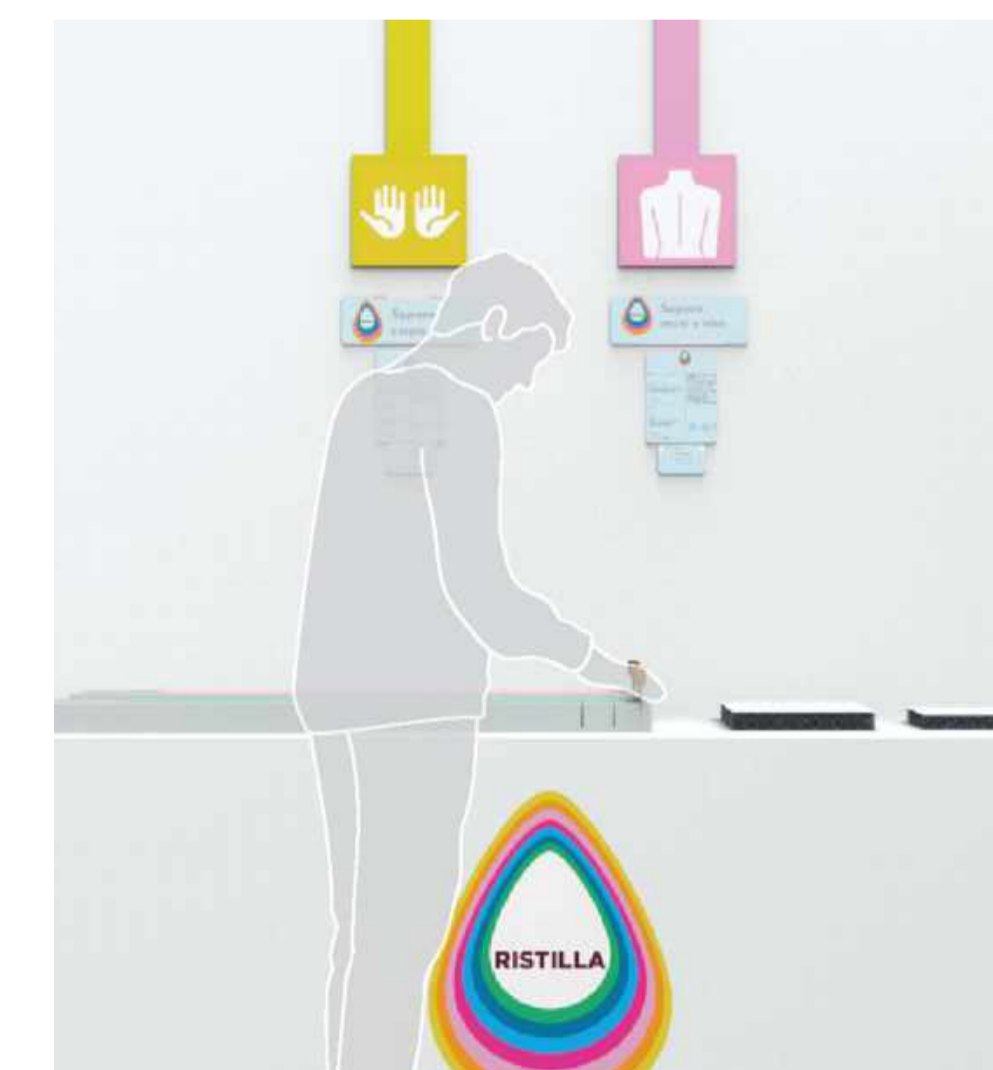
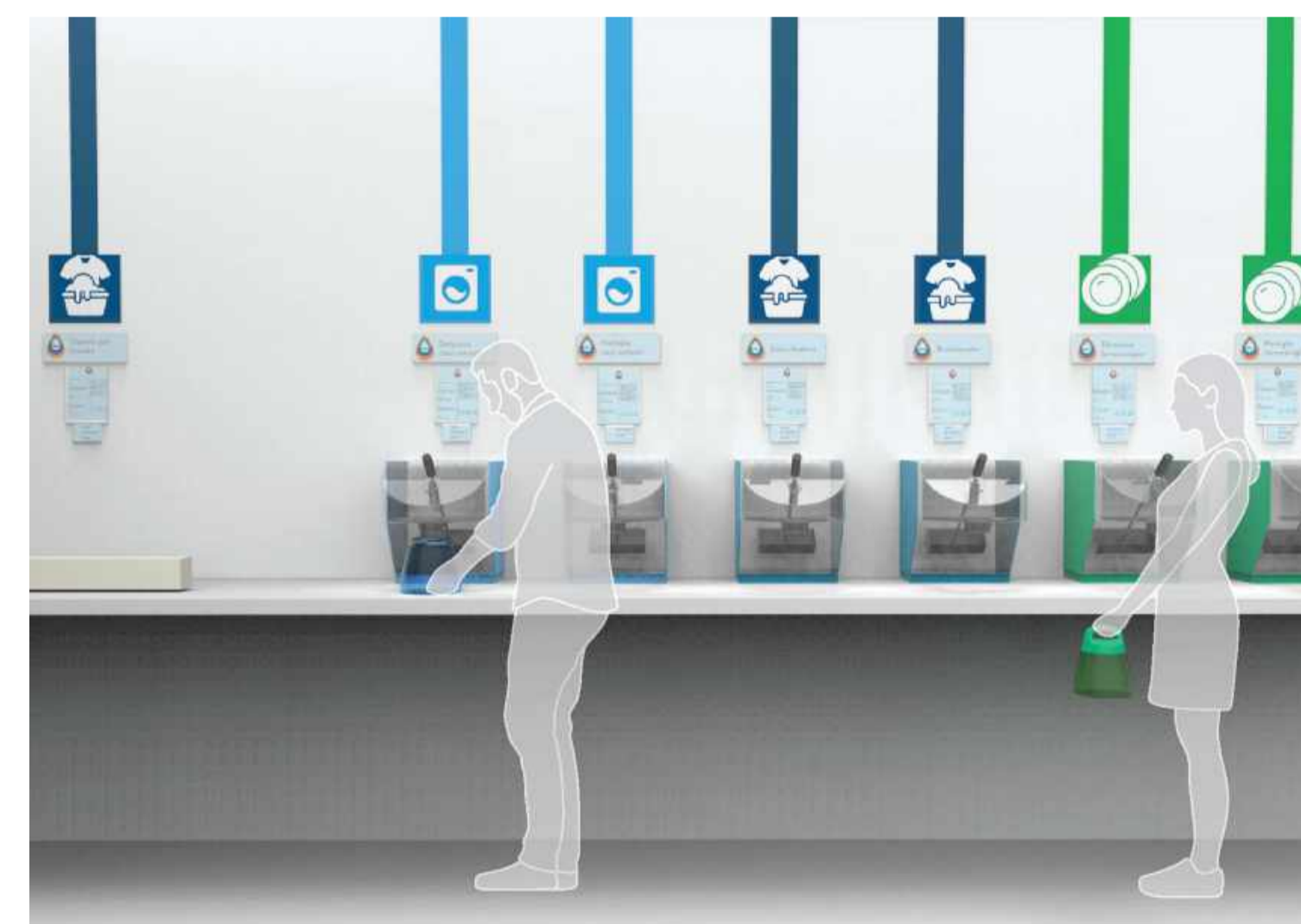


Casa

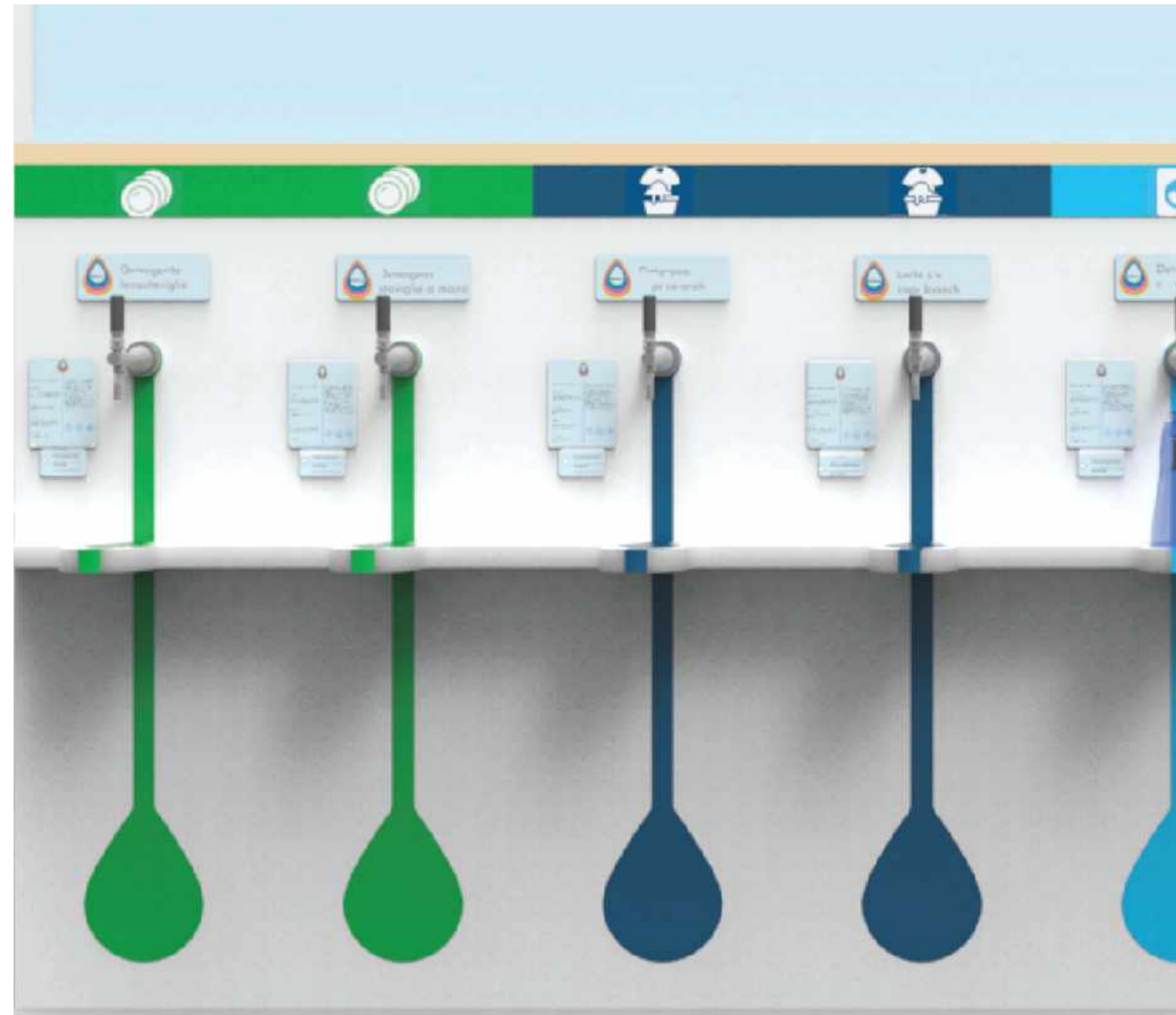
Stoviglie Bucato a mano Bucato lavatrice Pavimenti

Persona

Corpo Capelli Mani e viso



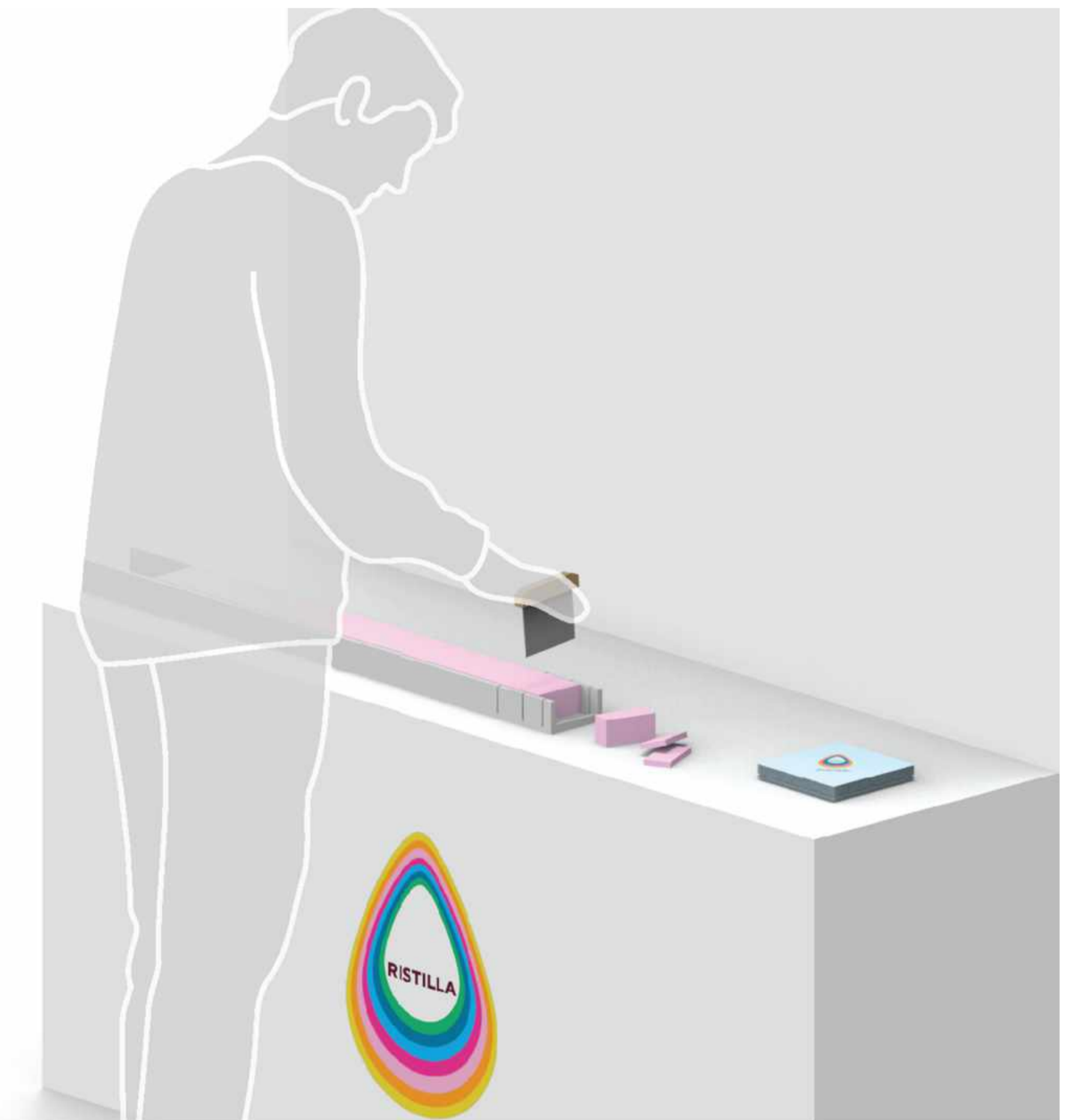
1. Prodotti alla spina



2. Prodotti in polvere e pastiglie



3. Saponi al taglio





1. Flacone 500 ml

2. Flacone 1 litro

3. Flacone 2 litri

4. Contenitore polveri e pastiglie

25 LITRI
DI PRODOTTO

Prodotto confezionato



350 LAVAGGI

25 FLACONI

Prodotto alla spina



350 LAVAGGI

1 FLACONE



Erogatore a pressione



Tappo Flip Top



Tappo dosatore



Tappo maniglia

PRODUZIONE DI 1 FLACONE
IN POLIETILENE

239 litri
di acqua

+

1,46 kWh di
energia elettrica

+

134 grammi
di CO2

x 25

239 litri
di acqua

+

1,46 kWh di
energia elettrica

+

134 grammi
di CO2

x 1