

STORIE di PRODOTTI RICICLATI

Il MIT sostiene che i materiali riciclati sono più appetibili se presentati con le loro storie. La strategia di cambiare i rifiuti in un tesoro grazie al loro riciclo rappresenta una sorgente di preziosi materiali sostenibili. Ma il loro marketing può essere reso difficile dal loro costo elevato. Piuttosto che pagare un piccolo premio a favore di un materiale riciclato, i consumatori preferiscono spendere il loro denaro in nuovi prodotti. Le indagini effettuate rivelano che i consumatori sono invogliati all'acquisto di prodotti riusati se questi vengono accompagnati dalle loro storie. Si tratta di un meccanismo non molto conosciuto, che si basa su spunti molto semplici per le storie di trasformazione, che menzionano che cosa è stato il prodotto e come esso è oggi. Le storie piacciono quando siano personalizzate, e possano spingere il consumatore a sentirsi coinvolto in qualcosa di veramente unico.

Commenti

Convincere un cliente ad accettare una borsa costituita dal materiale di un vecchio paracadute potrebbe avere successo se fosse accompagnato da una breve storia del ciclo di vita dello stesso prodotto riciclato. Un patito della bicicletta potrebbe sentirsi soddisfatto a comprare un prodotto riciclato da una vecchia camera d'aria di una ruota del passato. Ma non è facile fare previsioni sul successo del metodo suggerito. Occorre continuare a fare prove e a registrarne i risultati. Il segreto consisterebbe nel far sentire il consumatore depositario di una storia unica e diversa dal solito.