



## 10 tips om duurzaamheid in de winkel leuker en gemakkelijker te maken

Bijna iedereen wil wel duurzamer consumeren, maar zoekt niet zelf actief. Consumenten willen comfort en het juiste design en er vooral op kunnen vertrouwen dat het goed zit. Wat kun jij op de winkelvloer doen voor de wereld van morgen? Help en verras je klanten spontaan met informatie over mooie kleding die nog duurzamer is ook. Laat je klant met een mooi product én een goed gevoel de winkel verlaten.

Onze tips voor modeadviseurs:

1. Verhoog je eigen kennis.  
Wist je dat 100% duurzaam niet bestaat? Spreek dus liever over duurzamer. Duurzamere kleding kan gaan over 2 richtingen:
  - planeet: de impact op het milieu bij productie: watergebruik/landgebruik/CO2 uitstoot /gifstoffen/diervriendelijkheid
  - people: arbeid en loon/fair fashionHet meest duurzame is circulaire mode: mode gemaakt van gerecycled materiaal. Maar impact is er altijd. Zeker in de gebruikersfase.
2. Een groot deel van de impact bij mode zit in de gebruikersfase, soms wel 50%: wassen, drogen, strijken en afval. Adviseer je klanten:
  - om betere kwaliteiten te kopen
  - over materialen die weinig onderhoud nodig hebben
  - geef duurzame wastips. Bijvoorbeeld op je site of bij de kassa.
3. Organiseer eens een inspiratiesessie met je collega's en denk samen na over wat je in de winkel en thuis kunt doen om je impact te verkleinen: afval, single use plastic, ons voedsel, vervoer, hoe kan het BETER ANDERS MINDER? BAM! Kijk op: <https://thinkbigactnow.org/nl/de-verborgen-impact/>
4. Ga op zoek naar het verhaal achter je merken.  
Weet jij welke merken in jouw collectie met verduurzamen bezig zijn? Organiseer een storytellingssessie met je collega's: zoek in duo's informatie op over een (duurzamer) merk en presenteer dit aan elkaar, zoals je dit ook met je klanten zou doen. Oefening baart kunst. Vaak kun je informatie vinden op de site. Welke vragen heb je nog voor je leverancier? Nodig eens een vertegenwoordiger uit.
5. Werk met keurmerken. Soms hanteren duurzamere merken een keurmerk: zorg dat je je klanten uitleg kunt geven. Download de keurmerkenapp van milieu centraal <https://keurmerkenwijzer.nl/overzicht/kleding>. Andere merken zijn wel duurzamer maar hebben geen keurmerk. "Klopt dat wel?" vraagt jouw klant. Jazeker! Vaak zijn keurmerken net niet van toepassing. Fairtrade keurmerken kunnen bv niet gevoerd worden voor productie in Europa. Gek hè?
6. Communiceer actief met je klanten over de duurzame stappen van jouw winkel of de duurzamere merken die je voert op je website en op social media. Laat zien wat jij doet in jouw winkel en waarom jij daarvoor kiest. Wees open, eerlijk en transparant, ook over je eigen vraagtekens. Consumenten vinden het steeds belangrijker dat de winkel waar zij kopen een hoger doel heeft waar zij zich mee kunnen identificeren en dat ze jou kunnen vertrouwen.
7. Technologie op de winkelvloer. Via QR codes wordt veel informatie gegeven. Zorg dat je samen met je klant deze info kunt bekijken tijdens je verkoopgesprekken. Is iedereen bekend en comfortabel met deze techniek? Gebruik jij al smart phones of Ipads op de winkelvloer?



## CUBE retail memo

8. Wat is dan het moment om over duurzaamheid te beginnen in je klantgesprek? Begin niet te vroeg! Het belangrijkste criterium voor klanten blijft design en comfort. Zodra dat klopt, creëer je extra waarde door te vertellen dat het ook een duurzamere keuze is. Bijvoorbeeld in de paskamer of zelfs bij de kassa. Zodat de klant met een mooie kledingstuk en een goed gevoel over de keuze de winkel verlaat!
9. 46% van de consumenten is bereid meer te betalen voor een eerlijk product. Laat je dus niet afschrikken door een duurder duurzamer product: zorg dat je het verhaal goed kunt vertellen!
10. Maak van je winkel een community: ga aan de slag met nieuwe services en andere business modellen. Kledingkasten opruimen, personal shoppers, 2<sup>e</sup> hands, kledingbibliotheken, naai- en verstel cursussen. De keuze is reuze, de klantloyaliteit enorm!