



NOVOS MODELOS DE **NEGÓCIOS**

**MODA
SUSTENTÁVEL**



**OUTUBRO/
NOVEMBRO
2021**



APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Você, empreendedor de moda que busca inovação e ainda quer ajudar o planeta, o Sebrae tem uma novidade para o seu negócio apostar!

Invertendo a lógica dos sistemas lineares de produção de roupas, calçados e acessórios, o modelo de negócio de moda sustentável tem como base a produção circular. O método propõe que os produtos não sejam descartados, mas reinseridos no processo produtivo após o uso.

A iniciativa aumenta a vida útil dos materiais, reduz os resíduos da indústria e promove o desenvolvimento sustentável do setor, que é considerado um dos mais poluentes do mundo, representando 8% da emissão de gás carbônico na atmosfera. Cerca de 25% de todas as roupas produzidas no planeta vira lixo, e, segundo a Associação Brasileira de Indústria Têxtil (ABIT), o setor produz 175 mil toneladas de resíduos têxteis ao ano no Brasil.

O sistema linear de produção também gera impactos sociais negativos. Um dos mais graves diz respeito às condições de trabalho de quem produz as roupas, quando, ao terceirizarem o serviço, as marcas não conferem a situação das confecções, que podem estar mantendo uma forma de trabalho análogo à escravidão.

A economia circular elimina esses prejuízos, vinculando o desenvolvimento econômico ao uso racional de recursos naturais. Isso é realizado com a criação de empresas que repensam o modo de desenhar, produzir e comercializar seus produtos.

NA PRÁTICA, AS EMPRESAS DE MODA SUSTENTÁVEL:



- >> Utilizam menos materiais na confecção, eliminam itens poluentes e descartam qualquer resíduo inevitável com ampla segurança ambiental.
- >> Recapturam tudo o que sai das fábricas, desde peças de vestuário a embalagens para reutilização;
- >> Buscam a reutilização de insumos, promovendo a coleta e renovação dos materiais reciclados;

SEBRAE

PRODUTOS

A economia circular se baseia em eliminar o desperdício e a poluição, manter os produtos e os materiais em uso e regenerar os sistemas naturais. Veja a seguir produtos e serviços que contribuem para atingir esses objetivos.



SLOW FASHION

Ao contrário de roupas *fast fashion* são utilizadas, em média, menos de cinco vezes, as peças *slow fashion* são produzidas com qualidade, tempo, insumos mais naturais e até processos artesanais, resultando em coleções com estilo atemporal que podem ser comercializadas por um período maior, bem como ser usada mais vezes pelos clientes, em diferentes situações.

REUTILIZAÇÃO, REPARO E REMANUFATURA

Buscando aumentar a vida útil das matérias-primas, a empresa pode atuar na coleta de peças descartadas pelos clientes e reutilizá-las como insumos para novos produtos. Outra opção é oferecer aos clientes reparos nas peças em uso, ampliando ainda mais sua durabilidade durante o consumo.

ECOJOIAS E ECOBAGS

Também chamadas de biojoias, esses acessórios são produzidos com matérias-primas recicladas ou naturais. Já as Ecobags são bolsas confeccionadas com materiais sustentáveis.



SERVIÇOS

>> ALUGUEL DE ROUPAS

Sabe qual é a roupa mais sustentável? A que já existe e ainda pode ser utilizada. Ao oferecer o serviço de aluguel, além de produzir as peças, a empresa mantém o interesse em garantir a alta qualidade para que os itens durem mais, gerando assim o maior valor possível com um menor uso de materiais.

>> CONSULTORIA

Em vez de crescer apenas com o desenvolvimento de novos produtos, a lógica dos serviços também pode ser incorporada aos negócios com a oferta de consultorias, que ajudam outras pequenas empresas a aderirem aos processos circulares com as melhores práticas.



MERCADO

Nos últimos anos a moda sustentável alcançou patamares comerciais sem precedentes.

CRESCIMENTO DO SETOR

Segundo relatório da empresa de pesquisa **Research And Markets**, o crescimento mundial do setor deve passar de **6,3 bilhões de dólares** em 2019 para **8,2 bilhões de dólares** em 2023.

6,3

Bilhões de dólares

2019



8,2

Bilhões de dólares

2023

PERSPECTIVAS

Entre 2025 e 2030, esse número pode chegar a **15,2 bilhões de dólares**

15,2

Bilhões de dólares

2025–2030

Esses números mostram que **investir em sustentabilidade é bom para o meio ambiente** e fundamental para o futuro da indústria da moda.



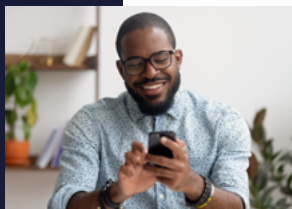
PERFIL DO CONSUMIDOR

Para atender os clientes da maneira mais personalizada possível, é fundamental que o empreendedor de um salão *high tech* entenda as diferentes gerações e perfis que atenderá em seu estabelecimento.



GERAÇÃO Z | 1995-2010

Na moda, essa geração quer exclusividade, e desejam expressar sua individualidade e personalidade. Além disso, diversidade, inclusão e autenticidade são três elementos que não podem faltar.



MILLENNIALS | 1980-1995

Cada vez mais preocupados com a origem das matérias-primas e com os processos de fabricação dos produtos, o público Millennial, assim como a geração Z, é o mais consciente na hora de consumir.



GERAÇÃO X | 1960-1980

Os integrantes dessa geração possuem maior renda e poder de consumo. Muitas vezes são esquecidos pelo varejo, contudo, estão cada vez mais atentos às iniciativas sustentáveis.



BABY BOOMERS | 1940-1960

Na moda, os integrantes da geração baby boomers priorizam produtos com longa durabilidade e, por isso, são um dos principais públicos para os empreendimentos de moda sustentável.



ALPHA | A PARTIR DE 2010

Os integrantes da geração Alpha são nascidos digitais. Crescem utilizando a internet e são os principais consumidores dos mercados digitais.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO



FACEBOOK

Crie uma página para o seu negócio de moda. Invista em boas fotos e em publicações que mostrem as peças, assim como preços dos produtos. Aproveite o espaço de descrição para informar sobre as diretrizes sustentáveis da sua marca.



INSTAGRAM

Na rede, você pode apostar em conteúdos em vídeo que mostrem, por exemplo, as etapas de fabricação das peças, como seus produtos duram mais, depoimentos de clientes e etc.



TWITTER

Nesta rede, você pode participar de hashtags sobre moda sustentável, e assim, demonstrar o domínio que sua marca tem sobre o assunto e os produtos que ela oferece.



WHATSAPP

Utilize essa ferramenta para firmar o contato direto, entre sua marca e produtos, com seus clientes. Encaminhe fotos e vídeos de produtos e serviços, assim como de promoções e descontos.




TIKTOK

Utilize a plataforma para criar e editar vídeos curtos que mostrem, por exemplo, a fabricação de roupas e possíveis combinações de peças.





CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

	 CANAL	 BENEFÍCIO
 DIGITAL	Anúncios em grandes sites	Portais de notícias contam com milhares de acessos diariamente. Essa pode ser uma alternativa para aquecer as suas vendas e conquistar novos clientes.
	Ranqueamento no Google	O Google é o principal mecanismo de busca do mundo. Anunciar nesta plataforma pode ajudar muito a divulgar o seu negócio.
	Redes sociais	Vá além das ferramentas de anúncio e aposte nas redes sociais para divulgar conteúdos que demonstrem o domínio de seus profissionais sobre beleza.
 TRADICIONAL	Cartões de visita	Um cartão de visita é indispensável para fazer networking, trocar informações sobre seu negócio e promover a comunicação.
	Folhetos e circulares	Esses canais são fundamentais para anunciar novos produtos e serviços, promoções e eventos.
	Anúncio em classificados, jornais ou revistas	Anunciar seu negócio em veículos impressos, principalmente locais, é uma das melhores estratégias para fazer o seu empreendimento mais conhecido.

TENDÊNCIAS

Com o crescimento do mercado de moda sustentável, também surgem produtos e iniciativas inovadoras para a clientela. Confira as tendências para o futuro do setor.

PRODUTOS SOB ENCOMENDA

Uma das principais tendências da moda sustentável é a produção sob demanda. Esse é um dos pilares do slow fashion, método que reduz o desperdício de matérias do setor.

PEÇAS ATEMPORAIS

As marcas tem apostado cada vez mais em peças que podem ser utilizadas em diversas épocas do ano e em diferentes ocasiões.

ACESSÓRIOS DE MATERIAIS VEGANOS

Além da madeira, esses acessórios utilizam materiais de descarte como pó de cimento, mantas, pisos de borracha, chapas de circuito elétrico e retalhos de chapas metálicas.

MENOS EMBALAGENS

O uso de embalagens deve ser minimizado, é preciso priorizar opções recicladas, recicláveis ou biodegradáveis.

DISTRIBUIÇÃO OTIMIZADA

É importante integrar os processos de distribuição digital e físico, buscando parcerias de longo prazo com transportadoras, seja otimizando trajetos mais inteligentes ou optando, por exemplo, pelo uso de biocombustíveis.



CASOS DE EMPRESA

TRENTO

A Trento funciona como um serviço de aluguel de roupas por assinatura, no qual o cliente escolhe entre três planos: receber uma, três ou cinco peças em casa mensalmente, que devem ser devolvidas ao fim do período. Está incluída a higienização e o frete das roupas. Os clientes escolhem as peças que desejam receber em um catálogo na internet e, caso ame aquela peça, é possível adquiri-la individualmente.

>> Conheça a Trento no site: usetrento.com.br

