

WE.Circular

Economia circulară



Aurelia Sarari, expert

17.12.2025

Obiectivul proiectului WE Circular

creșterea competențelor digitale și de afaceri ale femeilor antreprenoare pentru tranziția industriei pentru a dezvolta și implementa strategii de specializare inteligentă, pregătind antreprenoarele din Regiunea Dunării pentru tranziția către industria 4.0, îndeplinind în același timp aspectele legate de economia circulară.





Ce este o afacere circulară?

T.2

- **Menține produsele, materialele și resursele în uz cât mai mult timp posibil.**
- **Reduce deșeurile, reutilizează materialele și se concentrează pe proiectarea sustenabilității încă de la început.**

Exemplu: Gândire circulară într-o afacere de catering sau alimentară

1. Analizează aprovizionarea cu alimente, depozitarea, comportamentul clienților și eliminarea deșeurilor.
2. Identifică risipă în alimente la ceremonii: Minimizează risipa, conlucrând cu ONG, organizații care oferă mese păturilor vulnerabile.

Această acțiune consolidează reputația mărcii dar și contribuie la impactul social.

3. Trecere la ambalaje compostabile crește costurile pe termen scurt, dar aduce *fidelitatea clienților pe termen lung*.

Introduce recipiente cu garanție-returnare pentru clienții fideli.

4. Lucrează cu fermierii locali, actualizează meniul pentru a **reduce surplusul și implică clienții în misiune**.

Rezultat: Reduce costurile și risipa, construiește parteneriate și se conectează mai profund cu comunitatea sa.



Pași cheie în gândirerea sistemică circulară

1	Cartografiați sistemul	Creați o schemă logică simplă a procesului dvs. de afaceri - de la aprovizionare la producție, livrare, utilizare și sfârșitul ciclului de viață al produsului sau serviciului
2	Identificarea feedback-ului	Observați ce acțiuni din afacerea dvs. duc la rezultate pozitive sau negative
3	Începeți cu pași mici	Alegeți o practică circulară de testat: reutilizare, reducere, reciclare, reparare, remanufacturare, compostare etc.
4	Gândiți pe termen lung	Evaluați beneficiile pe termen lung ale acțiunilor circulare, nu doar profiturile pe termen scurt
5	Colaborați	Contactați alte persoane din ecosistemul dvs. - furnizori, artizani, servicii de gestionare a deșeurilor, ONG-uri, chiar și concurenți

- ➔ Includeți oamenii, materialele, banii și energia. Gândiți-vă la fiecare pas din ciclul de viață al produsului/serviciului
- ➔ Analizați comportamentul clienților, relațiile cu furnizorii, comunicarea internă și datele de vânzări. Derulați un proiect pilot sau un experiment fără a revizui întregul sistem.
- ➔ Utilizați KPI (Indicatori Cheie de Performanță) sustenabilitatea, loialitatea clienților
- ➔ Construiți parteneriate care susțin obiective circulare

Circularitatea se amortizează adesea lent - dar cu beneficii mari



... ● **Când începeți să priviți sistemul nu doar părți individuale.**

Vedeți unde se pierd resursele (de exemplu, materiale neutilizate, ambalaje în exces, logistică inefficientă)

Sistemele sunt alcătuite din relații.

Nu trebuie să faceți totul singur

**Cheia este să rămâneți curioși, să căutați modele noi
și să continuați să învățați.**