

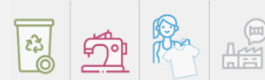
Predstavitveni list podjetja

V okviru projekta **VERDEinMED** so podjetja, usmerjena v trajnost, prejela prilagojeno tehnično pomoč izbranih strokovnjakov za reševanje praktičnih izzivov in krepitev svoje pripravljenosti na trg.

Primer 3 SLOVENIJA: CPU



CPU d.o.o., so.p. – Center Ponovne Uporabe je socialno podjetje, katerega poslanstvo je preusmerjanje predmetov iz toka odpadkov v ponovno uporabo kot uporabnih izdelkov.



Ključni učinki in rezultati

- Jasnejša operativna in komercialna strategija za ravnanje z neprodanim tekstilom kot z vrednim virom in ne kot s stroškovnim bremenom;
- Zemljevid poti ponovne uporabe z odločitveno logiko, ki povezuje kategorije tekstila z možnostmi ponovne uporabe oziroma nadgradnje ter ustreznimi prodajnimi kanali; Prednostno razvrščen nabor konceptov za pilote, vključno z izdelki in storitvami z višjo dodano vrednostjo, B2B tokovi ter rešitvami, temelječimi na partnerstvih;
- Priporočila za izboljšanje sortiranja in nadzora kakovosti, upravljanja serij ter optimizacije delovnih procesov za večjo produktivnost in doslednost, pa tudi za krepitev spletne prisotnosti v podporo verodostojnosti, vrednostnemu oblikovanju cen in pridobivanju kupcev.

Ključne ugotovitve in spoznanja iz mentorskega procesa

- Razmere na trgu z nizkimi maržami ter močna konkurenca na področju proizvodnje bombažnih krp omejujejo finančno vzdržnost dejavnosti;
- Pri centrih ponovne uporabe je ustvarjanje vrednosti odvisno od dosledne logike sortiranja in ustreznega usmerjanja materialov v pravi trg oziroma pravo uporabo;
- Pozicioniranje v višjem vrednostnem razredu ne zahteva le izdelkov, temveč tudi profesionalno komunikacijo, sledljivost ter verodostojno vrednostno ponudbo;
- Kanali B2B in partnerstva lahko bistveno izboljšajo predvidljivost poslovanja v primerjavi s prodajo rabljenega tekstila, ki temelji izključno na maloprodaji.



Vrsta tehnične pomoči: Srečanja v živo in mentorstvo na daljavo

Obdobje mentorstva: 1. november 2025 – 31. december 2025

Skupno trajanje: 15 srečanj × 2 uri

Mentor: KNOF so.p. **knof**

Več informacij:

<https://knowledge.verdeinmed.eu/sl/>

Osrednji izziv

Okrepiti trajnostno usmerjen poslovni pristop podjetja ter njegovo konkurenčnost na trgu.

Obravnavane teme

- Razvoj trajnostnega poslovnega modela: strateška opredelitev, zelena oziroma krožna vrednostna ponudba ter vključevanje deležnikov;
- Določanje prioritet in segmentacija dejavnosti z vidika prodajnega potenciala;
- Okvir za razmislek o oblikovanju cen z vidika stroškov, vrednosti in tržnega pozicioniranja;
- Predloge za načrtovanje kampanj in vsebin, vključno s sezonsko ponudbo, zasnovo novičnika, marketinškim koledarjem, e-poštnim marketingom in pristopom B2C;
- Ukrepe za izboljšanje uspešnosti pop-up dogodkov z namenom povečanja dosega, obiska in prodajnih rezultatov s pomočjo neposrednega nagovora, pripovedovanja zgodb in promocijskih mehanizmov;
- Pregled spletne strani za krepitev zaupanja in izboljšanje prodajne uspešnosti, vključno s hierarhijo vsebin, jasnostjo predstavitve izdelkov ter uporabo ocen in značk zaupanja.

