

FASHIONISTE CIRCOLARI

Principalmente donne sotto i 34 anni, sono attente allo stile e all'ambiente.

Non vendono per il profitto, ma per dare una "seconda vita" agli oggetti, un gesto che porta beneficio al guardaroba e al pianeta. Si accontentano di piccole somme (spesso meno di 100 €) e, se un articolo non viene venduto, preferiscono donarlo piuttosto che sprecarlo. Il loro guardaroba è una miniera d'oro: scarpe, borse, accessori e vestiti sono gli articoli che vendono di più, insieme a oggetti decorativi che non si adattano più al nuovo arredamento.



Il loro motto è:

**Il tesoro è
nell'armadio,
lo stile è fatto
per circolare.**

CASH-MAKERS DELL'USATO

Uomini adulti tra i 35 e i 54 anni, sono pragmatici e attenti al valore delle cose.

Per loro vendere è un atto di efficienza: liberare spazio, evitare sprechi e ricavare profitto. Il guadagno (in media tra 100 e 300€) è un forte incentivo, e viene spesso reinvestito in nuovi acquisti, anche di seconda mano. Nulla viene buttato: ciò che non è più utile viene rimesso in circolo. I loro "tesori" sono oggetti tecnologici o da collezione: smartphone, tablet, console, fotocamere, ma anche videogiochi, vinili, fumetti e orologi, di cui sono veri conoscitori.



Il loro motto è:

**Fai spazio
al nuovo,
dai valore
al vecchio.**

GENITORI SVUOTA-TUTTO

Genitori tra i 35 e i 54 anni, impegnati tra famiglia e lavoro e con la necessità di gestire tempo e risorse.

Vendono principalmente per "fare spazio": una missione dettata dal flusso continuo di giocattoli, libri e vestiti che hanno in casa. Per loro il decluttering diventa un'arte, con guadagni consistenti (200-500 €) che tornano utili per le spese domestiche o nuove esigenze. Pianificano le vendite online in momenti chiave, come l'estate o le fasi di crescita dei figli. Si liberano soprattutto di ciò che i bambini non usano più: libri, giocattoli, persino carte Pokémon che non fanno più parte della collezione.



Il loro motto è:

**Meno disordine,
più libertà
(e qualche
euro in più)**

MINIMALISTI DIGITALI

Giovani della Gen Z, nativi digitali che tendono ad accumulare meno oggetti e prediligono uno stile di vita minimalista.

Per loro la vendita online è uno strumento per rimanere organizzati e mettere da parte denaro (spesso fino a 500 €) da destinare a obiettivi futuri. Si liberano degli oggetti con consapevolezza, e senza categorie fisse: le loro vendite sono situazionali, spesso legate a eventi come traslochi o cambi di stagione.



Il loro motto è:

**Leggeri
nel presente,
pronti per
il futuro**