



Activating Circular Services in the Electric and Electronic Sector

Living Lab con demostradores de aprendizaje y test de personas usuarias para analizar la percepción de compra de aparatos reacondicionados

ABSTRACT

25-11-2022



ABSTRACT: Results of Demonstration of end-of-life phase for TV set and Washing machine

H-Enea ha diseñado un Living Lab en las instalaciones del Ekocenter de Arrasate para el proyecto Europeo C-SERVEES, en el que también participan entre otros las empresas Gaiker, Arcelik, la universidad de Loughborough, Rina, Sat, Emaús, Soltel, Indumetal recycling, Pwo, Greentronics, Erion, Weeeforum, Lexmark, Circularise, ADVA y particula group.

El proceso se ha llevado a cabo entre el 2019 y el 2022 consistiendo en un análisis para entender el contexto de los productos reacondicionados propuestos como opción de compra. Este análisis incluye la perspectiva de los fabricantes y reacondicionadores de productos C-SERVEES (en este caso televisores y lavadoras). Para ello se ha diseñado un espacio de demostración en el área de ventas de Emaús y se han creado y definido perfiles de usuario que pudieran coincidir con los productos ofrecidos.



Los perfiles de los usuarios que han tomado parte en este análisis se dividieron en 3 subtipos; por un lado, personas que entran dentro de perfiles que responden a ciertos requisitos socioeconómicos y que arrendan apartamentos con accesorios mínimos (Alquiler Inmocaixa Arrasate), inquilinos de alquileres sociales de Etxebide y un perfil medioambiental preocupado con el medio-ambiente.

Tras varios análisis e investigaciones de mercado se concluyó que la forma en la que se abordaría este proyecto sería mediante el diseño de un Living Lab Demostrativo, ya que tiene un alto componente pedagógico y una propuesta de valor detallada del proyecto C-SERVESS, incluyendo los productos, Televisores y Lavadoras en este caso. Antes de llevar a cabo las pruebas con los usuarios, se diseñaron diferentes infografías pedagógicas para que la propuesta de valor a evaluar se entendiera de forma clara. Por otro lado, se creó un demostrador en Emaús Arrasate utilizando el espacio actualmente destinado a la venta de muebles en el Ekocenter.

ABSTRACT: Results of Demonstration of end-of-life phase for TV set and Washing machine

Una vez llevadas a cabo estas tareas previas, se realizaron un total de 17 test de usuarios para medir el interés por el producto lavadora reacondicionada y 17 pruebas para medir el interés por el producto de televisión reacondicionada.



Los resultados de estos test sacaron a la luz diferentes datos. En general, se valoró positivamente la importancia que tiene la compra de aparatos reacondicionados para el medioambiente. En cuanto al interés que generaba la propuesta en los usuarios, en el caso de las televisiones reacondicionadas, todas las personas participantes opinaron que la propuesta les parecía interesante. En el caso de las lavadoras, un 12% de personas contestaron que preferiría comprar una lavadora nueva. En cuanto a la horquilla de precios propuesta, en el caso de la TV el 100% estarían dispuestas a pagar 250€ y solo un 47% de personas estaría dispuesta a pagar 241€ en el caso de la lavadora. Como dato curioso, a pesar de confiar menos en el reacondicionamiento de la TV que en el de la lavadora, la predisposición para comprarla es más alta.