



ARTICOLO 014 · MODA LUSO E CONSUMATORI

Second hand opportunità e costi della rivendita

La rivendita richiede competenze su valutazione condizioni del prodotto e gestione del servizio.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Il second hand apre possibilità per chi cerca prodotti già utilizzati e per chi vuole rimettere in circolazione beni che possiede. Per un operatore commerciale, la convenienza dipende però da attività che vanno oltre la semplice pubblicazione di un annuncio.

Un prodotto usato deve essere identificato, esaminato e descritto. Condizioni, difetti, eventuali interventi e disponibilità di documentazione incidono sulla fiducia dell'acquirente. Per alcune categorie, verificare l'autenticità richiede competenze specifiche e procedure adeguate; una descrizione sicura senza verifiche sufficienti può compromettere il servizio.

La redditività va valutata sul percorso completo. Acquisizione, controllo, pulizia, fotografia, stoccaggio, spedizione e gestione delle richieste assorbono risorse. Un margine elevato tra prezzo di acquisto e prezzo di vendita può ridursi quando queste attività vengono considerate.

Sul piano ambientale, il riutilizzo è coerente con l'attenzione alla durata dei prodotti presente nella strategia europea per i tessuti. Questo non dimostra che ogni singola transazione abbia un beneficio netto: trasporti, trattamento e sostituzione effettiva di nuovi acquisti possono cambiare il risultato.

Propongo di costruire il servizio a partire da poche categorie conosciute, con criteri chiari sulle condizioni accettate e una descrizione accurata dei prodotti. L'obiettivo è consentire al cliente di comprendere ciò che acquista e all'operatore di misurare il costo reale del lavoro necessario per venderlo.

Fonti di approfondimento

- [Commissione europea — EU Strategy for Sustainable and Circular Textiles](#)

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli