



COSH! Conscious Shopping made easy

Online platform voor duurzaam shoppen

HET PROJECT IN HET KORT

We dragen allemaal, elke dag kleding. Onze kleding is onze tweede huid en onderdeel van onze identiteit. Maar tegelijk is de mode-industrie een van de meest vervuilende industrieën ter wereld. **Duurzame kleding vinden is niet altijd gemakkelijk.**

Niki De Schryver, duurzame ondernemer in hart en nieren, ontwierp daarom de **online tool COSH!** Het doel is een duurzamer alternatief te kunnen bieden aan iedereen die zich bewust is van de vervuiling en problemen gekoppeld aan 'fast fashion'.

Concreet is COSH! een **gloednieuw online zoekplatform** dat consumenten begeleidt in hun zoektocht naar **duurzame, ethische kledij**. Shoppers vinden er een helder overzicht van de **duurzaamheidskenmerken** van kledingmerken en kunnen er op zoek gaan naar duurzame(re) mode **binnen hun stijl en budget**. Duurzaam shoppen wordt hier wél gemakkelijk.

Verder stelt COSH! zich ook beschikbaar voor **duurzaamheidsadvies** aan retailers en voor de **press releases** van nieuwe duurzame merken.



THEMA
**SENSIBILISE-
RING**

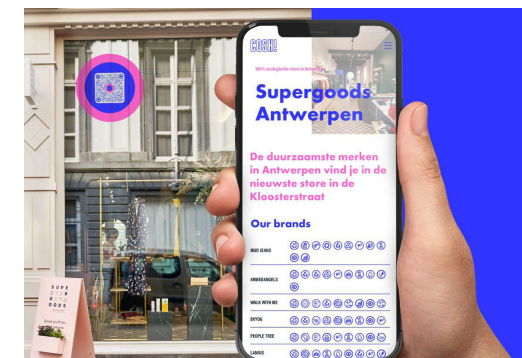
PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2017-169
Looptijd: 12/2017 tot 12/2018
Subsidiebedrag: € 100.000

Een project van:

Niki de Schryver, Co Create Belgium

[naar de databank >](#)



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

- 1** COSH! groeide uit van een app tot een volledig, **gebruiksvriendelijk online platform** dat consumenten helpt om, zonder inspanning, veel **bewustere en duurzamere keuzes** te maken tijdens het fysiek shoppen.
- 2** COSH! geeft **duidelijk** de **duurzaamheidskenmerken** van kledingmerken weer, met focus op materiaal, werkomstandigheden en circulariteit. Shoppers vinden er vlot duurzame kleding in hun **stijl en budget**, en kunnen zelfs een **duurzame shoppingroute op maat downloaden**.
- 3** Mensen ontdekken **duurzame merken uit België en Nederland** en hun **lokale verkooppunten** in de buurt. Er bestaat al een 'transparantieindex' voor **grote internationale merken** (methode van Rank a Brand), maar die wordt echter betaald door de merken zelf ...
- 4** Dankzij het platform en door te netwerken kregen we ook veel **consultancy-aanvragen**: steeds meer merken en retailers zien het belang in van een **overstap naar duurzamere producten** en willen zich daarbij laten adviseren.

KERNCIJFERS

1

online zoekplatform

220duurzame merken uit BE en
NL**2.000+**

subscribers nieuwsbrief

3.474

bezoekers website

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

- 1** COSH! was aanvankelijk een **app met AI**, maar pivoteerde dan naar een online platform. De budgetten voor AI liggen veel hoger dan de subsidiebudgetten. Met die overstap overwonnen we een **technologische barrière** en konden we een **grote doorstart** maken.
- 2** Retailers meekrijgen in een innovatief verhaal is **niet eenvoudig**. Soms voelt het ook alsof we moeten **concurreren met overheden**: sommige merken denken dat ze de ondersteuning die COSH! hen biedt, ook gratis kunnen verkrijgen bij stedelijke diensten of middenveldorganisaties.
- 3** Er kwam onverwacht een einde aan onze samenwerking met Studio Cojak. Dat zorgde voor problemen in het pas gevormde COSH!-team, met **grote vertragingen** tot gevolg. Nu hebben we onze les geleerd: we bestaan uit een **vast en beter gestructureerd** team en schreven een duidelijke **interne code of conduct uit**.
- 4** Ondernemen is zwaar, druk en vraagt veel **doorzettingsvermogen**. Je moet als ondernemer sterk in je schoenen staan, **vertrouwen hebben in het proces** en blijven plannen, ook als die plannen dan wijzigen. Het blijft een moeilijke evenwichtsoefening om steeds alle ballen in de lucht te houden.

WAT BRENGT **DE TOEKOMST?**

Dankzij dit project kon COSH! **uitgroeien** en zich ontwikkelen tot het **gebruiksvriendelijk online platform** dat het nu is. Nadat we hadden besloten om van de applicatie een online platform te maken, maakte COSH! een echte **doorstart** en ondertussen hebben we **betalende klanten**. Tot op vandaag zijn dat echter nog onvoldoende klanten om break-even te draaien. Met iets meer budget zouden we kunnen **doorgroeien van start-up naar scale-up**.