



## Casi di innovazione nel commercio

### INNOVARE I NEGOZI DI GIOCATTOLI. KING JOUET

a cura di Fabrizio Valente - Febbraio 2024

*Intercettare il trend dell'economia circolare rendendo possibile (e semplice) la riconsegna dei prodotti usati da parte dei clienti e aumentando la visibilità delle proposte d'occasione, disseminate nell'intero negozio, di fianco ai nuovi prodotti e con specifiche scelte di confezionamento. Un format particolarmente interessante nel settore dei giocattoli in cui la proposta dei prodotti per fasce d'età genera una elevata esigenza di ricambio.*

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/strategia/innovare-i-negozi-di-giocattoli-king-jouet/>

Oggi parliamo di King'Okaz un nuovo *concept* lanciato dalla catena di giocattoli King Jouet, nata in Francia e ora di proprietà dell'italiana Prénatal.

Una catena che, anche se sta crescendo più della media del mercato, ha deciso di cambiare una cosa importante. **Il consumo di giocattoli si sa è basato su prodotti adatti per fasce di età che quindi spesso vengono usati molto poco** e poi buttati via. Il nuovo negozio, aperto a Parigi in un centro commerciale non lontano dall'aeroporto Charles de Gaulle, vuole **dare nuova vita ai prodotti usati** in un modo più esteso e nuovo.



È vero, **negli ultimi anni la vendita di prodotti usati, oppure con qualche difetto, si è sviluppata in varie categorie**, soprattutto con la creazione di piccoli 'corner d'occasione'. King'Okaz invece vuole fare **diventare l'usato il suo 'biglietto da visita' e l'elemento caratterizzante della propria proposta**. Innanzitutto è un usato sempre in ottime condizioni, garantito da varie verifiche ed eventuali ricondizionamenti degli specialisti King'Okaz, che valutano lo stato del prodotto e la sua sicurezza. Proprio per quest'ultimo motivo non si accettano giochi elettronici o digitali.

Inoltre ben **un quarto dei prodotti in vendita è dedicato ai prodotti di occasione**.

**Anche l'esposizione dell'usato è valorizzata in vari modi. In primis è distribuita in tutto il negozio, posizionata a fianco a prodotti nuovi** consentendo ai clienti di valutare la scelta fra nuovo e usato. I prodotti usati vengono **riconfezionati senza la scatola originale, ma in sacchetti di carta 'da pacco'**, dal look molto 'eco' e in linea con l'obiettivo di sostenibilità del progetto, **con l'immagine del prodotto incollata**.

Naturalmente c'è l'incentivo dei prezzi, scontati del 50% rispetto al nuovo, ma anche, molto importante, la garanzia di un anno sui prodotti.

Il processo di accettazione dei giochi usati è semplice e **i clienti ricevono un buono da utilizzare in negozio, creando un meccanismo virtuoso che incrementa la frequenza di visita in negozio**. Qual è il grande vantaggio di questo *concept*? Quello di **diventare un destination store**, con un traffico molto maggiore dei concorrenti e di un negozio 'normale' della catena, sia per le occasioni da scoprire, sia per riportare periodicamente i propri giochi da smaltire.

La sfida è quella di riuscire a mantenere l'equilibrio fra le vendite dell'usato e quelle del nuovo per garantire la sostenibilità economica del modello e i primi risultati sono incoraggianti.

## Stimoli per gli imprenditori

- **L'economia circolare basata sul riuso e sul riciclo guida sempre di più le scelte dei consumatori**, specialmente in alcuni settori, come quelli dei consumi per bambini, in cui è presente un'elevata frequenza di ricambio. Ma in realtà in ogni settore è possibile realizzare un progetto di questo tipo;
- **Il vantaggio è quello di incrementare il traffico dei clienti**, attirati dalla possibilità di creare spazio in casa e dare nuova vita a prodotti ancora fruibili.



**Fonti per le immagini:**

Victoria OM da shutterstock.com

[SCOPRI DI PIÙ](#)



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Il Negozio nell'era di internet - 2a edizione](#) scritta da Confcommercio, Aprile 2018.

**Collana Le Bussole**

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.

