

Un originale e unico progetto in franchising dedicato alla riscoperta di una tipologia di negozio quasi scomparsa, ma rivolta a un mercato in realtà sempre attuale: quello dei giocattoli e del modellismo.

Il meraviglioso mondo dei giocattoli

Chi, quando ancora esistevano, non si è mai fermato davanti alla vetrina di un giocattolaio? Un mondo di colori e fantasia frutto di tanta creatività ed esperienza, in grado di affascinare bambini e adulti. Negozi ormai quasi scomparsi, vittime della grande distribuzione e dell'e-commerce. Ma c'è chi resiste e rilancia, come Alessandro Marziali, 37 anni, che, forte dell'esperienza del suo negozio di Lanciano (Ch), ha deciso di metterla a disposizione per la creazione di un network in franchising proprio in questo settore: **The Fox Giocattoli**.

Come è nata l'idea di creare un progetto in franchising dedicato al mondo dei giocattoli?

«Il progetto vero e proprio è nato a maggio 2017, ma l'idea ha radici più lontane, con la nascita del punto vendita a Lanciano nel 2011 e con la creazione del brand The Fox Giocattoli nel 2014. Tutto parte dal rilievo di una totale assenza sul territorio nazionale di negozi specializzati nel settore del giocattolo che possano vantare una scelta di prodotti dal neonato (ma non puericultura) all'adolescente, con un occhio di riguardo per l'adulto nel settore del modellismo e collezionismo in genere. In effetti questa tipologia di negozi era presente fino agli anni 90 ma fu distrutta dalla grande distribuzione e dal futuro emergente Internet. La richiesta della clientela di far riemergere il ricordo e il profumo nostalgico del vecchio giocattolaio ci ha spinto a creare questo progetto, però attualizzandolo in un formato adatto al nuovo millennio».

Qual è attualmente la situazione di questo mercato in Italia e che potenziale presenta?

«Il potenziale è sotto gli occhi di tutti. Basti pensare che il giocattolo è un settore che non risente delle



fitte oscillazioni economiche. Per il bambino, a prescindere dalle condizioni economiche, quello di giocare è un diritto assoluto, pertanto l'acquisto del giocattolo si colloca in una fascia di beni che, se pur non di prima necessità, diventano a tutti gli effetti indispensabili. Inoltre un numero sempre maggiore di adulti investe e colleziona giocattoli, creando così un prodotto dall'investimento valido anche per il futuro. Con un valore che cresce in quanto legato non al bene in sé, ma al ricordo infantile che ci ha lasciato quel prodotto».

Quale sarà la gamma dei prodotti presenti nei negozi del network?

«I nostri punti vendita tratteranno più di 60 aziende del settore, saranno specializzati nel giocattolo e modellismo e offriranno ogni prodotto commerciale e collezionabile presente nel mercato».



Con quali strumenti affronterete la concorrenza di grande distribuzione ed e-commerce?

«La concorrenza si affronta in primis con la specializzazione. Un centro commerciale, che tratta dal pane all'elettrodomestico, non potrà mai essere specializzato in tutto e quindi sarà superficiale. E tralascerà tantissimi prodotti che invece saranno il punto di forza dei nostri punti vendita. Inoltre ormai numerose aziende forniscono prodotti che non vengono venduti né a e-commerce né alla grande distribuzione. Va poi detto che, essendo il nostro marchio libero da ogni collegamento di grandi aziende, è libero di seguire le vere tendenze del mercato e non gli interessi aziendali delle ditte. Quindi se la ditta ha un prodotto vincente lo acquisteremo, altrimenti no. Inoltre The Fox Giocattoli provvederà agli acquisti per molti punti vendita, quindi potrà ottenere prezzi migliori, mettendo gli affiliati in condizione di essere concorrenziali con la grande distribuzione e Internet».

Quali sono le principali condizioni di affiliazione e cosa offrite agli affiliati?

«Le principali condizioni sono una royalty di 100 euro mensili, un contratto della durata di 5 anni e prevede il pagamento, per i primi due anni di attività, di due "cavass" semestrali. Questi hanno un valore che varia dai 10mila ai 30mila euro ciascuno e comprendono una ampia selezione di prodotti, nonché tutto il materiale, dalla carta regalo alle buste brandizzate, necessario per operare in quei sei mesi. Il tutto in modo aggiornato e in linea con gli altri punti vendita affiliati. Inoltre forniremo un servizio di consulenza continuo attraverso il nostro staff, il software gestionale, pubblicità dedicata, pubblicità sul marchio, tessere fidelity card con

catalogo premi, arredo interno, insegne, vetrine tematiche stagionali. È prevista anche la creazione di una pagina Facebook dedicata, sempre aggiornata stagionalmente da disegnatori e grafici, nonché un'area riservata con catalogo esclusivo per i punti vendita sul nostro sito e aggiornamenti periodici degli affiliati per tenerli sempre informati su tutte le novità del settore.

Che tipo di persone cercate?

«Persone con il desiderio di partecipare a questo progetto in modo attivo, con tanta voglia di mettersi in gioco cercando di apprendere sempre da noi tutti i sistemi di acquisto e di vendita, oltre alla disponibilità ad aggiornarsi e crescere all'interno del marchio».



The Fox Giocattoli Srls
 Tel. 0872 714268
www.thefoxgiocattoli.it
info@thefoxgiocattoli.it