

# Business Plan: Catena Vendita Videogiochi Nuovi e Usati

Presento un progetto ambizioso di una catena di negozi dedicata alla vendita di videogiochi nuovi e usati, sia in punti vendita fisici sia tramite una piattaforma e-commerce. Il business si rivolge a gamer, collezionisti, genitori e appassionati, offrendo anche servizi di permuta e assistenza tecnica. L'obiettivo è creare un punto di riferimento innovativo e completo nel mondo del gaming retail, con attenzione alla qualità e all'esperienza del cliente.



# Executive Summary e Mercato di Riferimento

## Executive Summary

Aprire una catena di negozi specialistici per la vendita di videogiochi nuovi e usati. Oltre alla vendita, saranno attivi servizi di permuta e riparazione sia nei negozi fisici che online.

## Analisi di Mercato

- Target principale: 12-40 anni
- Tendenze emergenti: crescita del retrogaming e mercato second-hand
- Competitor: GameStop, Amazon, marketplace vari





# Prodotti e Servizi

## Videogiochi Nuovi e Usati

Offerta completa per tutte le piattaforme principali: PS5, Xbox, Nintendo e PC, con garanzia di funzionamento sui prodotti usati.

## Console e Accessori

Vendita di dispositivi nuovi e usati, comprendente controller, cuffie, e periferiche gaming.

## Servizi Integrativi

- Permuta e scambio usato
- Pre-ordini e carte regalo
- Assistenza tecnica e riparazioni su console e accessori

# Modello di Ricavo

## Canali di Vendita

Vendita diretta sia nei negozi fisici che nel canale online e-commerce.

## Margini e Upselling

Margini più elevati nella vendita di prodotti usati e accessori, con strategie di upselling attraverso abbonamenti fedeltà e prenotazioni anticipative.

## Flussi Ricorrenti

Programmi fedeltà e sconti speciali incentivano acquisti ripetuti e fidelizzano la clientela.



# Strategie di Marketing Efficaci

## Promozioni Mirate

Offerte settimanali con sconti 2x1 e promozioni per prodotti usati per attirare e fidelizzare clienti.

## Canali Digitali

Marketing sui social media come TikTok, Instagram e Twitch per coinvolgere la community gamer.

## Collaborazioni e Comunicazioni

Partnership con streamer locali e campagne newsletter per mantenere costante l'interesse e stimolare acquisti.





# Piano Operativo: Fasi di Implementazione

1

## Apertura E-commerce

Lancio della piattaforma online per raggiungere un pubblico ampio e gestire vendite digitali.

2

## Primo Punto Vendita Fisico

Inaugurazione di un negozio specialistico per offrire esperienza diretta e servizi personalizzati.

3

## Espansione Franchising

Avvio del modello a franchising entro due anni per scalare la presenza sul territorio nazionale.



# Proiezioni Finanziarie Semplificate

	Anno 1 (€)	Anno 2 (€)
Ricavi Previsti	200.000	320.000
Costi fissi + variabili	150.000	220.000
Utile Netto Stimato	50.000	100.000

Le proiezioni indicano una crescita solida e sostenibile con un incremento del margine operativo netto del 100% nel secondo anno.



# Struttura Organizzativa e Ruoli Chiave

## Ruoli Fondamentali

- CEO/Founder: visione strategica e rapporti con investitori
- Responsabile Acquisti: gestisce fornitori e stock usato
- Store Manager: gestione punto vendita e staff

## Supporto e Operazioni

- Addetto e-commerce: cura ordini e sito web
- Addetto vendite: assistenza clienti e magazzino
- Tecnico riparazioni: manutenzione console e assistenza tecnica



# Vantaggi Competitivi e Opportunità di Mercato

**Forte Posizionamento**  
Combinazione di vendita nuovi, usati e servizi che offre un valore aggiunto ai clienti e differenzia l'attività dai competitor.

**Espansione Scalabile**  
Il modello franchising consente di replicare facilmente il successo su nuovi mercati e città.

**Fidelizzazione Clienti**  
Programmi fedeltà e promozioni mirate aumentano la retention e il valore medio dell'ordine.







# Conclusioni e Prossimi Passi

## Finalizzare Fondi

Raccogliere capitali necessari per l'avvio e il lancio del progetto e-commerce e primo negozio fisico.

## Lancio Iniziale

Portare online la piattaforma e aprire il primo punto vendita entro il primo anno.

## Espansione e Crescita

Avviare il franchising e aumentare la rete di vendita per consolidare la presenza sul mercato nazionale.

La nostra proposta punta a costruire una catena innovativa, solida e scalabile, capace di cogliere le opportunità nel mercato in crescita del videoludico e del second-hand.