

Case ToysXL

Jaap Blokker, eigenaar van de Blokker Groep waaronder Intertoys en Bart Smit kocht samen met De Hoge Dennen Capital die risicodragend kapitaal vertrekt aan kansrijke Nederlandse bedrijven, ToysXL, voorheen ToysRus NL.

ToysXL raakte in problemen omdat haar marges niet de organisatorische kosten konden dekken.

Dankzij de inbreng van de Victor Methodiek wist ToysXL het tij te keren.

Doelstelling: Help ons meer marge te realiseren

Aanpak ToysXL:

- Route door de winkel: potentiële koper moet door gehele winkel lopen zodat hij optimaal geprikkeld raakt en meer (impuls) zal kopen alvorens hij bij de kassa kan komen
- Alle focus op GAMES. (Games is de toekomst, daar moet je bij zijn)
- Kinderen zijn doelgroep
- Hoge kortingen leidt tot meer traffic en daarmee meer omzet

Analyse Victor:

- Er is geen voorkeur voor ToysXL
- Doelgroep: 92% zijn vaders (geen kinderen)
- 40% van de omzet komt van LEGO, 30% van PLAYMOBIL (3% van Games)
- Hoge korting verboden

Wat is er gedaan:

- ToysXL blijkt een Nederlands kind van Amerikaanse ouders. Groots denken/dromen werd haar propositie. Doorvertaling: Cyber Mondays, Black Fridays, Real life CARS events enz. Dit om haar voorkeur in de markt een boost te geven
- ToysXL bouwt haar winkel om conform de omzetmakers LEGO en PLAYMOBIL. Zo werden er 4 LEGO Stores en 3 PLAYMOBIL Stores gebouwd met eigen ingang en eigen kassa. Disruptive aanpak t.o.v. traditionele winkelroute
- In de communicatie werd niet langer enkel op het kind gefocust, maar ook op de betaler, de vader
- Kortingen enkel op de daarvoor bedoelde dagen (Cyber Mondays & Black Fridays)

Wat zijn de uitkomsten:

- Voorkeur in de markt neemt drastisch toe
- Kwalitatieve traffic neemt toe
- LEGO Denemarken verneemt van de LEGO Stores van ToysXL en belooft haar in Stuttgart bij de Spielmesse door ToysXL 2 weken eerder haar nieuwe LEGO-lijnen aan te leveren. Een voordeel voor ToysXL en flinke dreun voor Bart Smit en Intertoys
- Directie Intertoys bezoeken winkels van ToysXL om te achterhalen waarom ToysXL het ineens zo goed doet
- Omzet van 53Mio daalt naar een stabiele omzet van 40Mio
- Marge stijgt van 3% (1.3Mio) naar ruim 20% (8Mio)
- ToysXL wordt ingelijfd door Intertoys/Bart Smit (524 winkels, 4300 medewerkers)
- Intertoys wordt in 2017 verkocht aan Alteri waar de General Manager Eddy Assies vandaag de dag nog dagelijks werkt met de Victor Methodiek en successen boek

Referentie: Eddy Assies, General Manager Intertoys: 06 12 32 95 37

Campagne:

Black Friday: 3 halen 2 betalen op al het speelgoed

Actieperiode:
vrijdag 29 november 2013 in alle ToysXL winkels!

Wat moet je doen?

- Koop drie verschillende speelgoedproducten.
- Je ontvangt direct het laagst geprijsde product gratis.
- Je ontvangt jouw korting bij de kassa.

Actievoorzwaarden:

- De actie is geldig op de complete speelgoedcollectie, ook op producten van Vtech, FisherPrice, aanbestedingen en afgeprijsde producten.
 - De actie is niet geldig op de volgende assortimenten: Cadeaukaarten en Multimedia artikelen (Radio/CD-spelers, MP3/4/5-spelers, Tablets, Spelcomputers, Games, Gamesaccessoires, Cds, Dvd's, telefoons).
 - De actie is niet geldig op 2 of 3 dezelfde artikelen.
 - Je ontvangt het goedkoopste artikel gratis. Je mag zelf een combinatie van 3 producten maken zodat het voordeel voor jou het grootst is. Dit geldt ook voor een veelvoud van 3, dus 6, 9 en 12 producten. Je bepaalt zelf welke combinaties je maakt.
 - Voor de actie geldt OP=OP.
 - De actie is niet geldig op toysxl.nl, maar alleen in de ToysXL winkels. Bekijk hier alle locaties.
 - Deze kortingsactie is niet geldig in combinatie met andere (kortings)acties of kortingscoupons zoals Kie-Pon (Mekune) en C1000.
 - Geen verkoop aan handelaars.
 - Actie is niet geldig op producten die je kunt reserveren.
 - Retourneren kan alleen volgens onderstaande retourprocedure.
- Retourprocedure 3 voor 2 actie**
- Wil je 1 of 2 van de 3 artikelen omruilen voor een ander product, is dit alleen mogelijk als je hier weer een nieuw product voor terugneemt. Over het totaal van de 3 producten wordt dan opnieuw de korting verrekend.
 - Wil je alle artikelen uit een set van 3 terugbrengen, dan kun je hiervoor je geld terugkrijgen.
 - Als je terug komt met een artikel uit de actie en deze is defect, dan wordt het artikel voor je omgeruild.
 - Bij bovenstaande punten dien je altijd het aankoopbewijs mee te nemen.

Diverse acties ontplooid om Black Friday en Cyber Monday te promoten. Twee momenten in het jaar waar de consument interessante acties aangeboden krijgt (i.p.v. altijd korting). Een tijdelijk voordeel van waarde.

Disruptieve Retailconcept:



ToysXL bouwt 8 filialen om tot ware Lego en Playmobil Stores met eigen ingang en eigen kassa.

Lego was goed voor 40% van de omzet waardoor besloten is eigen Lego Stores te bouwen waar de consument direct in zijn/haar behoefte bediend werd. Dit tot groot plezier van Lego Denmark en ToysXL honoreerde door twee weken vóór officiële levertijd de nieuwe productlijnen van Lego exclusief aan ToysXL te leveren.