

Primer post de FanHammer en el cual vamos a tratar a fondo, con nuestra opinión, un tema determinado y profundizar un poco en el apartado que hemos designado como Meditador Profundus. Hoy vamos a hablar de las tiendas GW, de su base, de su concepto y daremos una opinión sobre ellas.



Suponemos que muchos habéis estado por ellas. Visitas o incluso algunos seréis asiduos a ellas. Yo estoy ahora pasando una vez por semana a la GW Lyon (si vivo en Francia) y ya empiezo a sopesar un poco que cosas transcurren por esta tienda en particular, pero que creo se puede generalizar en el resto, por las otras que conozco.

Como tienda, claro está, esta diseñada para la venta a mansalva. Clasificadas por juegos, las zonas están claramente designadas según el juego. Fantasía, 40k, Señor de los anillos y novedades. Luego todas tienen una zona de pintura, una mesa central genial donde se puede realizar prácticas de partidas para dar los juegos a conocer a los nuevos posibles compradores y si la tienda es grande, una zona con otros tableros para las partidas entre jugadores.

Todos tenemos esa idea en mente de una tienda GW. Ahora vamos a profundizar:

- Las partidas de iniciación donde un trabajador de la GW juega con un chavalín son un maravilloso reclamo y engaño para los niños. GW quiere vender este juego a los más jóvenes, todos vemos que todas sus campañas van hacia los más tiernecillos, pero sinceramente este juego no es para los tan pequeños. Si que pueden jugar, claro está, pero es bastante difícil que un chaval menor de 12-13 años se ponga con un ejército desde el principio y llegue a terminarlo para luego jugar con él. Son pocos los que continúan después de empezar con esa edad en el juego. Son los típicos jugadores que se compran varias cajas, sin sentido porque se los ha aconsejado alguien, y luego las cajas están muertas de risa en casa. Pero para los de GW son ventas y es obvio que les interesa.

- Las actividades que suelen hacer, por lo que he podido ver, son bastante atípicas, y por lo menos por aquí, poco seguidas. Organizar muchas cosas no da el grado de calidad a las cosas. Y yo ya he visto tres actividades donde realmente no había nadie realizándolas en el día programado. Una decepción. Así que no tienen tirón esas actividades.

- Vender lo menos interesante. Los conceptos de venta en GW están claros. Dar gato por liebre. Y si te estás un rato en la tienda lo ves en seguida. Las personas que entran

con las cosas claras de lo que quieren en la tienda, van, agarran el producto y sin problemas. El problema lo tienen los padres que van enviados por comprar algún regalo y los noveles que no comprenden bien el juego. Lo primero en el afán de GW es endosar las cajas de iniciación grandes (cajas grandes y caras). Es así: Hola quiero algo para mi hijo. Respuesta: Lo mejor la caja grande de Warhammer Fantasía. Si ya la tienen entonces entra la otra opción, vender las unidades que menos se venden y que cuestan más. Seguimos con el margen de beneficios. Así si tu hijo acaba de comenzar y tiene algo de marines, pum le intentas vender a los padres inocentes por ejemplo un Land Raider. Lo correcto sería aconsejar mejor a los chavales y decir directamente que unidades son más necesarias y mejores y no engañarlos. Pero son tan inocentes cuando les pones delante por ejemplo un Karro de Guerra orko.



Por último, para no alargar, hablar de la gente. Son buenos comunicadores, yo diría que buenos animadores a la vez. Que deben claro vender bien y conocer a fondo los universos de todos los juegos. Eso se cumple en la mayoría de casos y sinceramente creo que es lo mejor de las tiendas GW, la gente que está en ella. Por lo menos aquí en la de Lyon parecen muy buena gente.

Bueno seguro que algunos habéis visto reflejada vuestra tienda GW asidua. Es una opinión y aquí el Meditador Profundus se despide hasta la próxima.