

World Forum Lille

Présentation du Trocathlon



oxylane
the pleasure and the benefits of sports

TROCATHLON

Sens et valeurs
Concept et historique
Business model
Portraits de nos clients



Sens et valeurs



- Service qui s'inscrit dans la vision d'Oxylane
- En élargissant notre offre prix bas
- En favorisant un renouvellement responsable : Réduire, Recycler, Réutiliser, Réparer et Redistribuer
- En mettant des sportifs en relation
- Service convivial, généreux, simple et responsable

Concept et Historique



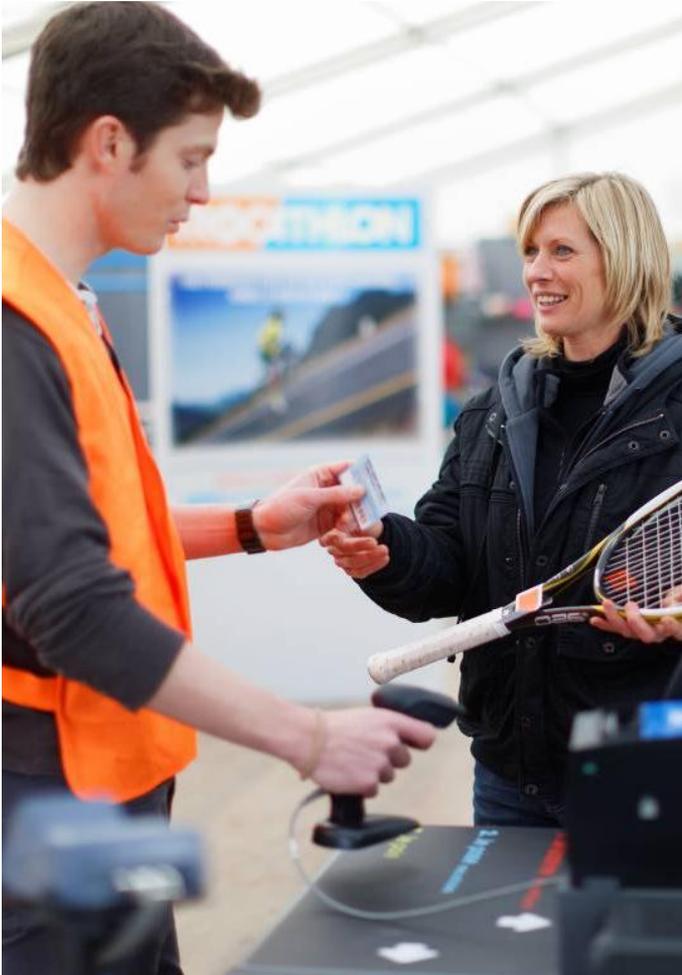
- Concept créé 1986 par Decathlon
- Service de vente et d'achat de matériel sportif d'occasion 100 % gratuit
- Événement organisé 2 fois par an
- Dépôt vente sur le parking de tous les magasins Decathlon
- Service disponible dans 5 pays : France, Espagne, Italie, Belgique et Allemagne

Qui sont nos clients ?



- Service majoritairement plébiscité par les familles avec enfants et fidèles à l'enseigne
- Sports les plus représentés :
 - > Cycle
 - > Montagne, fitness et équitation
- Ce que nos clients aiment :
 1. Pouvoir toucher (62% des acheteurs) et essayer les produits
 2. La caution de l'enseigne et l'expertise des vendeurs
 3. La praticité et l'efficacité du service (14% des vendeurs)

Business Model



Articles vendus : 300 000
Nbre de clients : 150 000
Taux de satisfaction : 65%

- Système des bons d'achat qui accélère le renouvellement de l'équipement
- Événement qui génère des visites en magasin