

# Game Pass: quando un vantaggio per i consumatori diventa uno svantaggio per i retailer

Ha fatto molto discutere, in questi giorni, la notizia del [rivenditore che, per protesta contro il nuovo servizio di Microsoft, Game Pass, ha eliminato tutte le Xbox dal proprio Store.](#)

**Xbox Game Pass** sembra essere un servizio interessante per i giocatori **Xbox One** e **PC.**: con **€9,99** al mese si ha infatti la possibilità di giocare a titoli che potrebbero fare gola a molti e, se dal punto di vista dei consumatori l'iniziativa è indubbiamente lodevole e interessante, non si può dire lo stesso riguardo i retailer, che si vedono sottratte potenziali vendite di singoli titoli e lo definiscono una disfatta.

«L'annuncio ha trasformato il business legato a Xbox in qualcosa senza valore nel corso di una notte. Si ha tutta la sezione dedicata predisposta e ordinata in negozio ma perché le persone dovrebbero spendere £12 o £15 per giochi di seconda mano quando possono pagare £9,99 per avere un vasto catalogo di titoli? Perché dovremmo supportarli vendendo le loro console e i loro accessori se finiremmo per guadagnare pochissimo dalla loro vendita? Non otteniamo praticamente nulla dalla loro selezione digitale, è inutile per noi. Ho delle console in negozio, ma non ho dei controller. Non ordinerò nulla ora come ora, normalmente lo avrei fatto ma ora non ho alcun incentivo, a meno che non ci sia qualcosa di estremamente scontato.»

«È molto frustrante ma abbiamo capito che a Microsoft non importa affatto dei retailer. Abbiamo ottenuto una placca che dice che siamo fornitori ufficiali di Microsoft ed è stato un bel gesto simbolico da parte loro ma adesso, che senso assume? Lo hanno fatto perché non ci supportano?»

**Stephen Stangroon** di **Stan's Games** afferma: «Hanno ucciso il mercato dei titoli usati».

«È complicato non avere la stessa posizione del retailer austriaco», sottolinea **Paul Lemesurier (Sholing Video)**, affermando di non sentirsi supportato da Exertis, distributore UK di Microsoft. «Game Pass avrà un effetto su tutti i titoli *first-party*. Abbiamo già detto a Exertis che non metteremo a disposizione in negozio nessuna copia di **Sea of Thieves**. Perché farlo se i grandi negozi lo venderanno sottocosto, i rivenditori online cambieranno la data di uscita e invieranno i giochi cinque giorni prima a un prezzo minore del nostro e ora Microsoft propone il Game Pass a 9,99?»

Diversi **retailer** confermano che parecchie persone vogliono ancora il gioco in formato fisico, per una questione di gusto personale. Ma è possibile che con **Xbox Game Pass** e il suo prezzo in molti potrebbero cambiare idea al riguardo.

In chiusura ecco le parole di **Stuart Walker** (Insane Games) e **Stuart Benson** (Extreme Gamez):

«Da un punto di vista del consumatore è un'offerta ottima. Potremmo vedere alcune persone passare da PS4 a Xbox One per questo e la cosa ovviamente ci colpirebbe in negativo. Per i consumatori è fantastico. Per noi in ambito retail non fa altro che uccidere il nostro commercio.»

Il mercato retail, si trova già in una situazione precaria e l'**Xbox Game Pass** potrebbe rivelarsi la goccia che ha fatto traboccare il vaso.

**Fonte:** [GamesIndustry](#)