

Сетевая примерочная меняет торговлю в сети

Интернет-магазины, в отличие от привычного ритейла, наращивали продажи и в кризис. Ведь оплачивать аренду виртуальных прилавков им не нужно.

Единственное, что мешает развивать сегмент, - ограниченность ассортимента. И вызвана она тем, что одежду через сеть покупать не очень удобно: сидя за компьютером, вещи не примеришь.

В эстонской компании, которая еще не вышла на серьезный рынок, утверждают, что проблему решили. Бизнесмены создали виртуальную примерочную - робота-манекена, который состоит из 30 пластин. Они позволяют расширять плечи, убирать живот и увеличивать грудную клетку. Таким образом можно моделировать до 2 тысяч разных фигур.

Пользователь заходит на портал компании, вводит параметры фигуры (рост, длина торса, объем груди) и получает все выбранные им товары в виде фотографических изображений. То же самое, что посмотреться в зеркало примерочной. Пока существует лишь манекен для мужчин. С женским все сложнее: он в разработке до ноября, а его стоимость оценивают в 3,5 млн евро.

- Тест системы в крупнейшем онлайн-магазине Германии продемонстрировал рост продаж в 3,1 раза, а число возвратов вещей снизилось на 28%, - отмечают авторы виртуальной примерочной.

В Fits.me ждут клиентов среди брендов одежды и уже рассчитывают потенциал новинки. К примеру, в США на интернет-продажи приходится до 50% компьютеров, а на одежду - лишь 7%.

- Обычно возвраты в онлайн-торговле составляют 11% для маек, 25-35% - для верхней одежды и 40% для приталенных вещей, - говорят в компании. - Большая часть из них происходит именно из-за того, что вещи хозяевам не подходят. И это дорого обходится магазинам.

Эксперт: окупится быстро

Василий Комов, представитель интернет-магазина:

- Идея действительно способна изменить электронную торговлю одеждой. Много, правда, будет зависеть от стоимости этого чуда, но не думаю, что ритейлерам оно обойдется дорого. В любом случае отбить 3,5 млн долларов инвестиций при должной информационной поддержке авторы смогут достаточно быстро. Можно сказать, что это фундаментальная проблема сетевых продаж одежды. Мужчинам сервис может быть особенно по вкусу; они в меньшей степени, чем представительницы прекрасного пола, любят ходить по магазинам.

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)