

Кейс

Август 2017 – Октябрь 2018

Вступление или почему онлайн покупки одежды все еще редкость

Согласно недавнему исследованию Департамента торговли США, объем торговли в секторе электронной коммерции составил \$394.9 млрд в 2016. По данным Департамента, онлайн-продажи выросли на 15.1% в 2016 и составили 8.1% от общей выручки торговых предприятий в стране за год. При этом, на категорию одежды, обувь и аксессуары пришлось чуть более \$83 млрд онлайн-продаж в США, что составляет 21% от общего объема. Однако, с учетом внушительных темпов роста, в отрасли остается одна из важнейших проблем - это возвраты товаров. Никого не удивляет, что показатели возвратов в онлайн-торговле составляют более 30%.

При этом в секторе одежды эта цифра и того больше - 40% по данным Национальной Федерации розничных сетей (National Retail Federation).

Одной из главных причин является сложность с выбором размера одежды, особенно для людей с нестандартными параметрами тела! И это также является причиной отказа от покупки одежды онлайн.

Именно демократизация шопинга стала движущей силой развития онлайн торговли и в частности одежды. Любой человек получил возможность найти себе покупку по личным предпочтениям, используя неограниченные возможности интернета и онлайн магазинов.

Как облегчить людям поиск и выбор подходящей одежды в интернете? Эту задачу поставили перед собой специалисты компании AstraFit и крупного российского производителя и продавца женской одежды компания Wisell.ru

Онлайн-примерочная увеличила конверсию продаж в три раза
Внедрение решения онлайн-примерочной AstraFit на сайте Wisell.ru
позволило увеличить конверсию продаж со средних 0,78% до 2,71%.

Все покупатели, которые воспользовались примеркой онлайн при помощи виджета AstraFit, покупали в три раза чаще, чем посетители онлайн-магазина, не воспользовавшиеся таким сервисом. При этом, если вы используете сервис, то и выбор товаров для вас становится по-настоящему безграничным. Используя автоматическую функцию примерки каждого товара, вы с легкостью выбираете понравившиеся вам товары и не сомневаетесь, что они вам будут к лицу. Нет

больше места компромиссам в онлайн шопинге. По словам специалистов Wisell.ru, данная функция позволила увеличить количество постоянных покупателей.

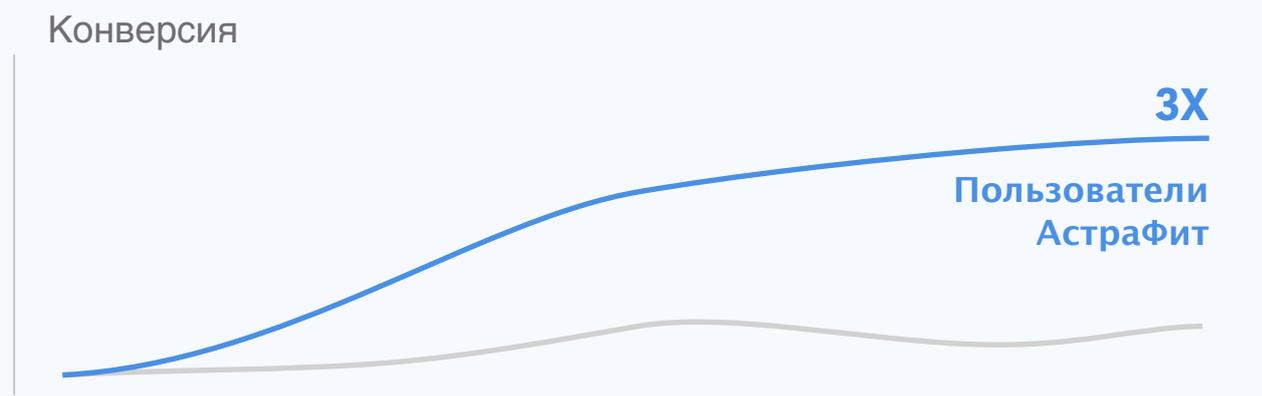
По оценкам Wisell.ru, возможность онлайн-примерки подняла среднюю сумму одной покупки на более чем 20%, и, что наиболее важно для предприятия торговли увеличила, продажи, на более 1 млн рублей выручки в месяц.

При этом пользуются примерочной в данный момент около 15% покупателей. Потенциал роста очевиден, чем больше посетителей будут использовать онлайн примерочную AstraFit, тем больше будет выручка онлайн магазина. Нельзя не упомянуть, что примерочная оказалась отличным помощником для тех посетителей, которые покупают товары для родных и близких. Вы можете купить платье своей подруги, зная лишь ее предпочтения по стилю и некоторые параметры ее тела. Введя их на сайте онлайн-магазина вам не составит труда подобрать прекрасный подарок-сюрприз, что ранее было практически невозможно.

Сотрудничество Wisell.ru и AstraFit длится уже более года и можно с уверенностью сказать, что партнерство взаимовыгодное не только для самой компании, но и для покупателей, клиентов Wisell.ru.

Конверсия

Один из основных показателей интернет торговли - конверсия в покупки. Пользователи AstraFit конвертируются в покупателей более чем в 3 раза чаще тех, кто не использует примерочную.



Вовлеченность покупателей

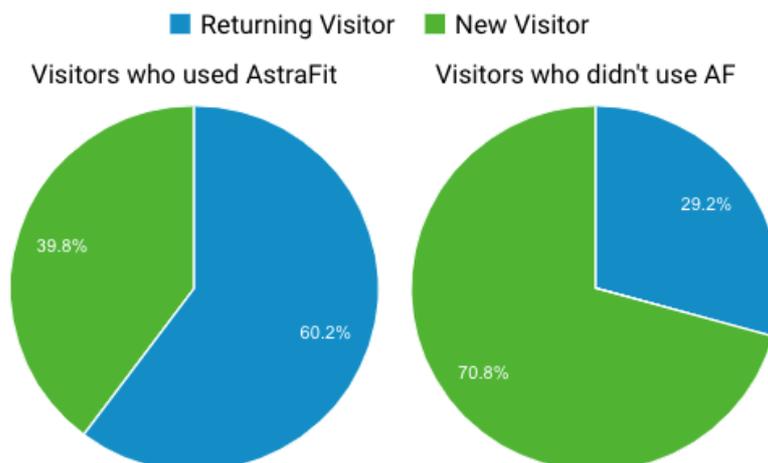
Вовлеченность покупателей мы анализировали по двум ключевым показателям - время, проведенное на сайте и количество товаров просмотренных за одно посещение.

Данные приведены в сравнении, а не в абсолютных величинах.



Постоянные покупатели

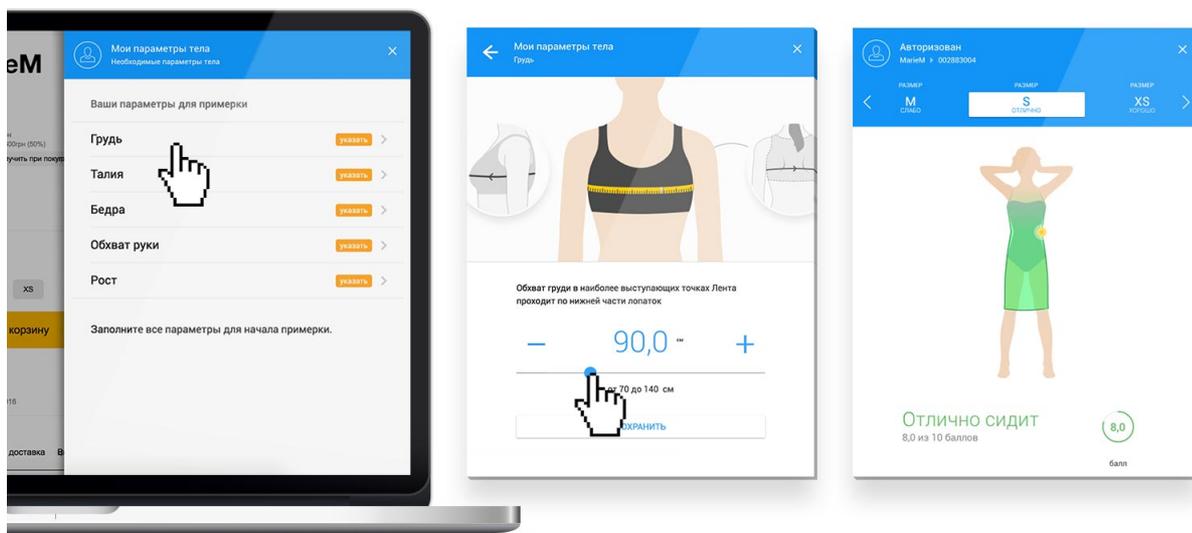
Вовлеченность постоянных покупателей очевидна, т.к. среди тех, кто пользуется примерочной постоянных покупателей - 60 процентов, по сравнению с 29 процентами среди тех, кто не пользуется.



О примерочной AstraFit

Это комплексное решение, которое является полным эквивалентом примерочной магазина одежды.

Примерочная решает задачу увеличения конверсии, увеличения объема ежемесячных продаж, и предоставляет значительное конкурентное преимущество, благодаря внедрению инновационного инструмента геймификации процесса продаж.



Об услугах AstraFit

Мы предоставляем полный комплекс услуг, который включает в себя: поддержку в вопросах технической интеграции, наладку процессов оцифровки товаров, а также сбора статистических данных по ключевым бизнес-метрикам.

Спасибо за внимание.
Команда AstraFit.



sales@astrafit.com
astrafit.com

AstraFit is a registered trademark. Other company, product and service names mentioned herein may be trademarks or registered trademarks of their respective owners.