

Crear una correcta política de devoluciones puede aumentar las ventas

Sin embargo, la mayoría de empresas tienden a imponer restricciones a la hora de devolver los artículos con el objetivo de evitarlas. ¿Cómo crear una política de devoluciones adecuada?

En teoría, ofrecer a los clientes una política de devolución indulgente puede aumentar el número de artículos comprados más de lo que aumenta el número de artículos devueltos.

Pero en el mundo real, la mayoría de las empresas imponen restricciones para tratar de evitar demasiadas devoluciones. Esto es comprensible, pero las empresas deberían adoptar un enfoque más equilibrado y ser selectivamente indulgentes o restrictivas.

Estrategias de devoluciones que funcionan

Ser selectivos basándonos en la causa de la devolución

Por ejemplo, Gap tiene una política de devolución de 45 días para cualquier cambio, pero ofrece una política de devolución sin restricciones para todos los productos defectuosos.

Ser selectivos en función del tiempo

Aunque en España no se suele aplicar, en otros países se establecen rangos, así se devuelve el 100% del importe para devoluciones de menos de 30 días después de la compra, 75% de vuelta por 30-60 días después de la compra, y así sucesivamente.

Ser selectivamente indulgente para tus mejores clientes

En Cinesa te devuelven el dinero de la película si no te ha gustado solo a los clientes de Cinesa Card, posibilidad que no está disponible para el resto de clientes.

En definitiva, la política de devolución debe proporcionar a la organización una mayor fidelización de nuestros clientes y un mayor grado de satisfacción.

La noticia "Cómo crear una política de devoluciones más inteligente" fue publicada originalmente en Pymes y Autonomos.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>