

Tradeinn reduce un 28% las devoluciones por error de talla gracias al recomendador digital de uSizy

La tecnología de uSizy ayuda a sus clientes a elegir la talla exacta en ropa y calzado de más de 250 marcas, aumentando un 20% la conversión en ventas

Tradeinn, el mayor portal de comercio electrónico especializado en moda y equipamiento deportivo, ha conseguido reducir un 28% su ratio de devoluciones por error de talla gracias a la implantación de uSizy, el recomendador de tallas de referencia en el mercado de la moda y el calzado.

Tradeinn nació en 2008, y en los dos últimos años ha conseguido un crecimiento medio de negocio del 40%. Actualmente cuenta con más de 1.500 marcas y más de 750.000 productos en sus 15 tiendas virtuales especializadas en cada deporte: submarinismo, montaña, ciclismo, running, tenis y pádel, motoristas, natación, náutica y pesca deportiva, fitness, fútbol, moda oportunidades, y su último lanzamiento, la tienda para niños, Kidinn.

Con el volumen de marcas y productos que gestiona diariamente a través de su ecommerce, resolver el problema de acertar en la elección la talla era uno de los principales retos a los que se enfrentaba, pues se trataba de uno de los principales motivos de devolución, con los correspondientes costes que estos procesos generaban para la compañía.

"Por este motivo, hace dos años comenzamos a trabajar con uSizy, y se ha convertido en el mejor partner que hemos podido encontrar por su impulso en las ventas, la mejora de nuestro negocio reduciendo las devoluciones de forma muy importante, y por su extraordinario servicio", asegura David Martín, CEO de Tradeinn.

uSizy es utilizado por los ecommerce más importantes de moda, deporte y calzado para mujer, hombre y niño. En deporte es el recomendador de tallas número 1 mundial, y la mayoría de los equipos de fútbol, ligas americanas, automovilismo, tiendas de montaña, ciclismo, tiendas de deporte, etc., lo han integrado ya en sus tiendas virtuales.

Su tecnología hace fácil lo difícil y simplifica la toma de decisiones del usuario, pues es capaz de indicarle su talla exacta a partir de simples medidas como la altura y el peso. Detrás, sin embargo, cuenta con complejas herramientas, como algoritmos, machine learning, isomorfismo y patrones, que son la base de su innovación. No obstante, la integración con el negocio del ecommerce es sencilla, a través de dos líneas de código de programación.

La relación de uSizy con Tradeinn fue progresiva: comenzaron por 20 marcas, un mes después se amplió a 50, hasta llegar a las 250 marcas que actualmente cuentan con el asesoramiento de esta herramienta para elegir la talla adecuada en cada caso. El resultado se ha traducido no sólo en la reducción de las devoluciones, sino también en un aumento de la conversión del 20% frente a las

guías tradicionales, pues gracias a la seguridad que el recomendador ofrece al cliente, éste se decide con más facilidad a finalizar el proceso de compra.

"Tradeinn es un reto en sí mismo. El volumen que gestiona su equipo y la diversidad de sus productos permiten concluir que, o lo haces excelentemente, o es realmente fácil fracasar. Y ellos lo han sabido hacer muy bien. Por nuestra parte, les ayudamos a fidelizar a sus clientes gracias al acierto en la elección de la talla. Y con nuestros sistemas de retroalimentación y machine learning, cada día obtenemos mayor precisión, mejores resultados y sus clientes confían más en comprar desde su casa", explica Iñaki García, CEO de uSizy.

Hasta ahora, las tiendas online utilizaban las tradicionales guías de tallas, que se basan en medidas de altura, pecho, cintura, pierna, etc. Ello obliga al usuario a conocer las medidas de su cuerpo o bien a disponer de un metro para poder finalizar el proceso de compra, algo que no siempre es posible, cuando cada vez más las compras se realizan a través de dispositivos móviles. Por este motivo, en muchos casos la operación no llega a materializarse a causa de las dudas, y en otros tantos, el cliente se anima a comprar pero acabará devolviendo el producto por no haber acertado con la talla.

"Las guías de tallas tienen los días contados. No resuelven el problema al usuario, son genéricas, ineficientes e inútiles. Cada producto es único y se rige por un patrón, y hay que tratar cada patrón de forma muy diferente. En realidad, cada día que pasa un ecommerce con guías de tallas está perdiendo como mínimo un 5% de su negocio", sostiene el CEO de uSizy.

Datos de contacto:

uSizy

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Telecomunicaciones](#) [Moda](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>