



Noves idees

Verisize encerta la talla de la roba que comprem a internet

TEXT ANDREA RODÉS

LA IDEA

Comprar roba per internet implica sovint canvis i devolucions, ja que és difícil encertar la talla a la primera. Per acabar amb aquest problema -gratuit per al client, però costós per a les empreses- Verisize té una aplicació que calcula la talla de manera simple, precisa i ajustada al patronatge de cada marca

Comprar roba per internet és un hàbit cada cop més popular, però continua tenint un repte: encertar la talla. ¿Em quedo una L o una XL? Tot i que la majoria de botigues online ofereixen el servei de devolució gratuïtament, aquests canvis generen un cost addicional de transport i logística per a l'empresa i empitjoren l'experiència de compra del consumidor. Davant la necessitat de millorar la satisfacció del client i de reduir l'elevat volum de retorns -la xifra es mou entorn dels països amb més volum de vendes online-, un grup d'empresaris i investigadors catalans han desenvolupat una aplicació que permet estimar la talla de manera simple, sense haver de recórrer a la cinta mètrica o a les complicades guies orientatives que cada marca de roba penja a la seva web. El resultat d'això és Veri-

size, un programa informàtic que permet al client descobrir la seva talla introduint únicament tres dades -edat, pes i altura- i escollir la seva constitució física d'entre sis figures diferents en 3D que apareixen a la pantalla.

Solució a un problema

"Estem donant una solució a un problema latent, especialment per a les botigues online multimarca", explica Xavier Roca, investigador de la UAB i cofundador de l'empresa que comercialitza l'aplicació sota el mateix nom. Verisize està formada per nou socis -entre els quals quatre investigadors del Centre de Visió per Computador-, té un laboratori de recerca informàtica vinculat a la UAB i té un capital inicial de 70.000 euros.

Els estudis de mercat indiquen que als mercats més madurs, com Alemanya i els Estats Units, la

taxa de devolucions en botigues de moda ronda el 50%. "A l'Estat és del 25%, però anirà en augment", explica Andreu Fernández, un dels nous socis de Verisize i també cofundador de Tailor4less, un negoci de confecció de roba a mida online. Segons Fernández, la gestió dels retorns suposa per a l'empresa un cost d'entre el 5% i el 10% dels ingressos de la venda i el risc de perdre el client. "Al mercat online és més rendible fidelitzar un client que fer-ne un de nou", afegeix l'empresari. Captar un client nou a la xarxa suposa una inversió d'entre 30 i 40 euros, estima Fernández.

Precisió

La precisió que garanteix Verisize -una aplicació programada a través de models matemàtics que analitzen les mesures del cos i els patronatges estàndards del sector tèxtil- permet "reduir les devolucions i escurçar el temps de compra en un mercat en què la rapidesa és un valor diferencial", afegeix Roca. Un altre avantatge és que l'ús de l'aplicació no implica carregosos processos d'enregistrament ni contrasenyes per a l'usuari, que té l'opció d'entrar a través de la xarxa social Facebook i emmagatzemar-hi les seves dades personals per facilitar futures compres en altres botigues. "Intentarem adaptar el nostre producte a les necessitats de cada empresa", aclareix Roca. Actualment, Verisize està a punt de tancar tres contractes amb empreses dels Estats Units, el Regne Unit i Bèlgica. L'aplicació es comercialitza en paquets diferents, amb preus variables segons el trànsit de clients de cada web.

