

Pressemeddelelse

Tid til at stoppe wardrobing

Mængden af tilbageleverede varer på globalt plan beløber sig efterhånden til ikke mindre end 642,6 milliarder amerikanske dollars – eller hvad der cirka svarer til 4,25 billioner danske kroner. Sagt på en anden måde: dette beløb svarer til verdens 21. største økonomi¹.

Selvom mange af disse tilbageleveringer kan tilskrives produktets kvalitet, forkert størrelse eller ren og skær fortrydelse, så kan det ikke benægtes, at en stigende andel af problemet med tilbageleverede produkter skyldes fænomenet "wardrobing" – en tendens, hvor kunder køber et produkt, bruger det en enkel gang eller to, og så leverer det tilbage, når de er færdige med at bruge det. Wardrobing er et stærkt stigende problem, som er ved at blive én af detailbranchens største udfordringer.

For at komme dette problem til livs har Checkpoint Systems – én af verdens førende udbydere af butiksløsninger til produktsikkerhed og mersalg – for nylig lanceret næste generation af sit R-Turn mærke. Navnet siger det hele: det er et varesikringsværktøj, der skal reducere antallet af bedrageriske tilbageleveringer.



Problemet med wardrobing

Wardrobing er blevet et af de største problemer for tøjforhandlere som et resultat af kunder, der føler en sygelig trang til at skifte tøjstil konstant på trods af deres svage købekraft. To tredjedele af alle detailhandlere (64.5%) har oplevet kunder, der har købt og brugt en vare for derefter at returnere den og få pengene tilbage². Mange "wardrobere" har endda tendens til at komme tilbage sæson efter sæson i løbet af året, og denne tendens stiger, når de bliver bevidste om, at butikken ikke tager aktion imod wardrobing.

For at undersøge fænomenet wardrobing interviewede en spansk avis³ en 29-årig wardrober, som beskrev hendes afhængighed af wardrobing på følgende måde: "Når en vigtig begivenhed nærmer sig, såsom en konference, så vil jeg gerne have et nyt sæt tøj til hver enkelt dag. Så køber jeg tøj, som jeg ved på forhånd, jeg kommer til at returnere. Jeg vil kun have det på én gang. Det er som at eje hele sæsonens kollektion".

I lighed med butiksstyve deler mange wardrobere informationer med hinanden, i hvilke butikker man nemmest kan "wardrobe", og hvordan man bedst gør det. Dette øger problemet for butikkerne, og for hvert enkelt

¹ <https://www.marketwatch.com/story/consumers-return-6426-billion-in-goods-each-year-2015-06-18>

² Is wardrobing affecting your profits? Dave Redfern

³ https://www.elespanol.com/reportajes/grandes-historias/20170210/192731710_0.html

produkt, som bliver købt med hensigten om at aflevere det tilbage på et senere tidspunkt, øges risikoen for, at butikken har produktet udsolgt. Ydermere skaber det et logistisk problem for tøjkæder, når tøj købes i online shops, men tilbageleveres i kædens butikker.

Kom problemet til livs

Det er vigtigt for butikkerne at have en robust tilbageleveringspolitik, som samtidig ikke skræmmer kunderne væk. For at møde disse interesser og komme problemet med wardrobing til livs har Checkpoint Systems derfor udviklet sit R-Turn mærke – en billig løsning på et dyrt problem med wardrobing.

R-Turn mærket sættes på varerne i butikkerne og forbliver på varerne indtil en kunde har købt produktet og selv beslutter at tage mærket af. Mærket er nemt at tage af og kræver ikke saks el. lign. når mærket er taget af, kan varen ikke længere returneres i butikken. Udover standarddesignet kan R-Turn mærket også specialtilpasses med den individuelle butiks eget design, brand, logo osv., hvis dette ønskes.

Mærkets innovative låsningsmekanisme er særligt udviklet, så man undgår at produktet tager skade. Mærket kan samtidig påsættes hvor som helst på en beklædningsgenstand – også i sømmen. Takket være denne fleksibilitet kan mærket altid sættes på varens mest synlige område og dermed forhindre, at personer kan gå med tøjet, mens R-Turn mærket sidder på.

Ved at ændre butikkens returneringspolitik, så varer kun kan tilbageleveres, hvis de stadig har R-Turn mærket på sig, kan butikkerne således kraftigt reducere problemet med wardrobing uden at ødelægge de ærlige kunders oplevelse.



Irene Fernandez, Product Management Europe hos Checkpoint Systems, kommenterede:

”Detailhandlere har i årevis været plaget af tilbageleveringer af tøj, der har været brugt, og det har været en stor omkostning. Det er vigtigt at butikkerne ikke stopper med at acceptere tilbageleveringer af produkter, da mange tilbageleveringer kommer fra ærlige kunder, som har et reelt problem med produktets kvalitet eller størrelse. Men det er absolut vigtigt at indføre nye metoder til at undgå at uærlige personer køber tøj, bruger det og afleverer det tilbage derefter. Svaret ligger i R-Turn mærket. Anden generation af R-Turn mærket giver øgede muligheder for butikkerne til at tackle wardrobing”

R-Turn mærket er tilgængeligt via Checkpoints forhandler i Danmark: Nordic Retail A/S. Kontakt Nordic Retail A/S og få et tilbud på R-Turn løsningen på:

- Email: KundeService@Nordic-Retail.com
- Telefon: 44 84 14 84.