

Pressmeddelande från Touchtech AB
Göteborg den 28 november 2018

The Fitting Room visar vägen för framtidens retail

The Fitting Room i Nordstan, Göteborg överträffade förväntningarna genom att förena det bästa av fysisk och digital handel. Ökad onlineförsäljning med 43% och minskad andel returer med 89% är några av höjdpunkterna när projektet nu summeras.

The Fitting Room var en arena där kunden kunde prova det fulla sortimentet av kläder från Wacay och skor från Sneaky Steve på en butiksyta om endast 63 kvadratmeter. Beställningarna lades av kunderna på interaktiva touchskärmar. På så sätt kunde personalen spendera all sin tid med att serva kunderna. Beställningen levererades hem till kunden från respektive varumärkes egna webblager.

"Vi är väldigt imponerade med utfallet av The Fitting Room som ökade vår totala e-handelsförsäljning med 43%. Eftersom vi själva ansvarat för utbud och lager har en större andel sålts till fullpris, vilket skapat utrymme för bättre marginal för alla parter." – säger Måns Månsson, VD och grundare Sneaky Steve.

"När vi entrar en ny marknad vill vi komma före med upplevelsen av Wacay och vår syn på kläder och klädhandel. The Fitting Room har gett oss nya insikter och verktyg inför vår kommande etablering på den engelska marknaden." – säger Jonas Eriksson, VD och grundare Wacay.

Kvadratmeterförsäljningen för The Fitting Room, som höll öppet 11 oktober till 11 november, var nära dubbelt så hög som referenssnittet i Nordstan. I linje med förväntningarna låg andelen returer på mindre än en procent, tack vare att kunderna fick möjlighet att prova produkterna före beställning. Feedbacken från kunderna var genomgående positiv.

"Jämfört med mer traditionella butikskoncept som jag jobbat i kunde jag i The Fitting Room ta hand om flera kunder samtidigt utan att lämna någon då jag hade alla provprodukter, lagersaldo och information om produkterna tillgängligt på butiksgolvet. Till en början trodde jag att konceptet framförallt skulle tilltala den yngre konsumenten men har nu helt ändrat uppfattning." – säger Bernth Carning, butikssäljare på The Fitting Room.

I The Fitting Room var alla produkter taggade för att kunden enkelt skulle kunna ta del av storyn om produkten och varumärket. Det handlade om allt från designerns tankar till information om hållbarhet och konkreta egenskaper som adderar värde till produkten. I provrummet speglade sig kunden i en valbar virtuell miljö där musik, ljus och bild bidrog till att sätta rätt stämning och atmosfär.

"Resultatet från The Fitting Room är ett bevis på att kombinationen av fysik och digital handel är både lönsammare och grönnare. Vi ser fram emot att dela med oss av alla insikter och lärdomar för att skapa trygghet i det omfattande förändringsarbete som våra kunder befinner sig i." – konstaterar Deniz Chaban och Johan Lind, VD och grundare, Touchtech respektive Vertiseit.

Bakom projektet The Fitting Room står Retail tech-bolagen Touchtech och Vertiseit som är specialiserade på digital transformation av fysisk retail. Syftet med projektet var att driva utvecklingen i branschen och ta del av konsumenternas respons och feedback på konceptet.

Presskit: www.thefittingroom.store/press



Om Touchtech

Touchtech är ett innovativt svenskt bolag som tillhandahåller helhetslösningar till detaljhandeln för att digitalisera butiksupplevelsen och öka försäljningen i butik. Bolaget utvecklar och säljer två produkter: Touchtech Lima och Touchtech Vendo. Båda består av interaktiv mjukvara som installeras på större touchskärmar och används i fysiska miljöer som butiker, showrooms och mässor. Bolagets produkter ryms inom det begrepp som benämns "Endless-Aisle", vilket kan översättas till "oändlig hylla" på svenska. Begreppet syftar på att via en touchskärm kunna presentera oändligt med information om exempelvis produkter.