

La PDP como herramienta para **reducir devoluciones**

Reducir incertidumbre antes de comprar es la forma más rentable de proteger margen: si el cliente puede imaginar el producto con precisión, la devolución deja de ser necesaria.

1

Fit real del producto

El mayor motivo de devolución en moda es “no me queda como esperaba”.

- ▶ *Anticipar si es ajustado, relajado u oversize elimina compras “para probar”.*

2

Material y comportamiento

¿Elástico, rígido, pesado, transpirable?

Evita expectativas incorrectas sobre comodidad. Si no se aclara, el choque llega cuando lo prueban en casa.

- ▶ *Explicar material = reducir sorpresa.*

3

Introducir guía contextual, no solo técnica

No es solo dar un dato. Es traducirlo:

- ▶ *“Ideal entre 1,60m y 1,75m”.*

Incluso se puede añadir:

- ▶ *¿Más alto? Considera otra opción.*
- ▶ *¿Más bajo? Puede necesitar ajuste.*

Eso convierte incertidumbre en decisión informada.

4

Posibles variaciones reales

En determinados productos, especialmente con producción artesanal, fotografía y realidad nunca serán idénticas.

Protege frente a diferencias reales de producción: color, acabado...

- ▶ *Avisarlo no reduce ventas, reduce frustración.*

