Modaes

Empresa

Gap se suma a la fiebre de la venta por suscripción con Banana Republic

El gigante estadounidense de moda crea el nuevo concepto de negocio Style Passport con el que permitirá alquilar tres prendas cada mes por un importe fijo de 85 dólares.

Modaes
19 ago 2019 - 15:52

La fórmula de Netflix empieza a hacerse fuerte en moda. Gap ha sido uno de los primeros gigantes de la distribución de la moda en abrazar esta tendencia con el nuevo modelo de negocio *Style Passport*, que activará el próximo septiembre.

Con este concepto, **el cuarto mayor grupo del sector por cifra de negocio permitirá alquiler tres prendas al mes a sus suscriptores por un importe fijo de 85 dólares** (77 euros). El precio incluye un envío prioritario, cambios y devoluciones sin límites, y un servicio de lavandería.

Los suscriptores tienen también la opción de comprar y quedarse las piezas usadas. El presidente y consejero delegado de Banana Republic, Mark Breitbard, explicó que

https://www.modaes.com/empresa/gap-se-suma-a-la-fiebre-de-la-venta-por-suscripcion-con-banana-republic

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

esta fórmula no sólo les ayudará a mejorar sus ventas, sino también a conectar con un consumidor más joven.

Nike, Urban Outfitters o los grandes almacenes Bloomingdale's también se han sumado a esta tendencia

Para desarrollar este nuevo modelo de negocio, la compañía se ha aliado con la plataforma CaaStle. Por el momento, sólo estará disponible para la colección de mujer y, en una segunda fase, incorporará también la de hombre.

En Estados Unidos, el alquiler de prendas de vestir ha empezado a convertirse en un nuevo fenómeno. Más allá de la popularidad creciente de *marketplaces* como Rent the Runaway, otros gigantes tradicionales del sector han empezado a abrazar esta fórmula.

La semana pasada, Nike comunicó el lanzamiento de una propuesta similar para su línea de deportivas para niños; Urban Outfitter también ha creado este verano el servicio *Nuuly* de suscripción, mientras que los grandes almacenes Bloomingdale's, también contemplan lanzar un servicio de alquiler, My Listo f Bloomingdale's, para el próximo septiembre.

Gap cerró el ejercicio de 2018 con un incremento del 18% de su beneficio neto, que situó en 1.003 millones de dólares (881 millones de euros). Las ventas del grupo evolucionaron también al alza, con un crecimiento del 4,5%, hasta 16.580 millones de dólares (14.564 millones de euros).

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.