



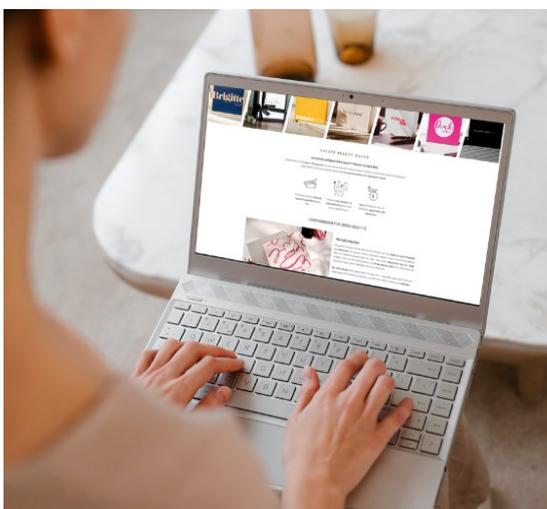
FLEXIBLE UND TRANSPARENTE RISIKOSTEUERUNG FÜR BEAUTYLOVE

BeautyLove: Liebe zur Kosmetik

Die metacrew group ist marktführender Plattformbetreiber für New Beauty & Food in Deutschland und aufsteigend in Europa. Über die beautylove GmbH bereichert sie monatlich unzählige Kunden mit smarten Beauty- und Lifestyle-Boxen im Abo, darunter die BRIGITTE BOX, BARBARA BOX, PINK BOX und viele mehr.

Diese speziellen und liebevoll zusammengestellten Boxen enthalten Beauty- und Lifestyle-Highlights von bekannten und neuen Herstellern, was über 50.000 Abonnenten begeistert. Angeboten werden diese Boxen in drei Abonnement-Varianten: flexibel (monatlich kündbar) und für drei oder zwölf Monate.

„Kauf auf Rechnung“ bei minimalem Risiko?!



Der „Kauf auf Rechnung“ ist eine der beliebtesten Zahlungsarten bei Online-Shoppern und im Zahlartenmix erfolgreicher Shops unentbehrlich. Da der Rechnungskauf jedoch als unsichere Zahlungsart auch Risiken birgt, setzte metacrew zunächst auf einen Zahlungsgarantieanbieter.

Es stellte sich heraus, dass dieses Verfahren auf Dauer zu viele Nachteile hat: teuer, unflexibel und eine intransparente Blackbox in Bezug auf die Transaktionsdaten. Zudem gehen wichtige Kundenbeziehungen durch das Zwischenschalten des Factorers verloren.

Das Ziel: „Kauf auf Rechnung“ weiterhin für die „Beautylover“ anbieten – bei minimalem Risiko, geringen Ausfallquoten und einer hohen Conversion. Ebenso wichtig war es, eine flexible und transparente Lösung zu finden.

Boniversum hat mit CUBE überzeugt

Beim Vergleich verschiedener Anbieter konnte Boniversum mit der Risikomanagement-Plattform CUBE überzeugen. Im Vorfeld wurde von Boniversum ein Datentest durchgeführt. So konnten kundenspezifische Szenarien identifiziert werden, die für das Aufsetzen der individuellen Regelwerke zur Fraud Prevention eine große Relevanz hatten.

Die regelbasierte Bonitätsprüfung kann von BeautyLove hinsichtlich der angebotenen Zahlungsmittel gesteuert werden - granular und genau nach den benötigten Anforderungen. So kann knapp 60 % der Neukunden der „Kauf auf Rechnung“ angeboten werden. Die angebundene Bonitätsprüfung trägt erheblich dazu bei, Zahlungsausfälle zu minimieren und somit die eigene Liquidität des Unternehmens nachhaltig zu sichern.

Und auch Kunden mit kritischer Bonität können in den Genuss der BeautyLove-Produkte kommen: Ca. 30 % der Neukunden werden auf Basis der sicheren Zahlungsmittel Kreditkarte und Paypal bedient.

Seit dem Livegang im Dezember 2019 finden regelmäßige Gespräche zwischen BeautyLove und Boniversum statt. Das System wird bei Bedarf auf Basis von Analysen nachjustiert.

Da BeautyLove den vom Kunden erwarteten „Kauf auf Rechnung“ anbietet, ist ein hoher Anteil von Neukunden zu verzeichnen. Und das schlägt sich positiv in der Shop-Conversionrate nieder und erhöht so den Gesamtumsatz.

Individuelle
Regelwerke zur
Fraud Prevention



„Kauf auf Rechnung“

für **60 %**
der Neukunden

Kaufabschluss
trotz kritischer
Bonität für
Neukunden möglich

Zahlungsausfälle
wurden
erheblich
minimiert



Sehr gute Conversionrate –
Steigerung Gesamtumsatz



Stefan Sautmann
CEO beautylove GmbH

„Wir wurden im Vorfeld sehr gut und vertrauensvoll beraten. Die Erkenntnisse aus dem Datentest haben immens zum Erfolg des Systems beigetragen. Das Team CUBE ist immer persönlich ansprechbar und handelt sehr problemlösungsorientiert. Wir erhalten zudem unaufgefordert Optimierungsvorschläge, die dann auch schnell umgesetzt werden.“

IHRE VORTEILE

- Mit der umfangreichen **Risikomanagementplattform CUBE** kann der „Kauf auf Rechnung“ **effektiv abgewickelt werden**. Gleichzeitig bleiben die **Kosten und Risiken** für den Kunden möglichst **gering**.
- CUBE ist **flexibel, skalierbar** und völlig **auf kundenspezifische Anforderungen zugeschnitten**.
- Eine Plattform zur **Prozesssteuerung** und **Entscheidungsfindung**, mit der Sie aktiv Ihr Risikomanagement unterstützen und gleichzeitig Ihr **Umsatzpotenzial erhöhen**.
- **Wertvolle Daten** im Rahmen der Kundenbeziehung **bleiben im eigenen Unternehmen**.