

Corporate News

elumeo zieht erstes positives Fazit zur Einführung von jooliPay in Indien

- Anstieg des Ordervolumens im Dezember 2023 gegenüber Vormonat um 560%
- Kundenakquisitionskosten um mehr als 90% reduziert
- Seit Launch Ende August 2023 mehr als 3.500 zufriedene Kunden
- Erfolgreiche Neugestaltung des Onboarding-Prozesses

Berlin, 29.01.2024 – Die elumeo SE (ISIN DE000A11Q059), der führende elektronische Einzelhändler für Edelsteinschmuck in Europa, zieht ein erstes positives Fazit zur Einführung der Bezahlungsfunktion jooliPay für ihre KI-gesteuerte Video-Shopping-App jooli im indischen Markt. So legte das Ordervolumen seit dem Start der Bezahlungsfunktion im August 2023 sprunghaft zu und erreichte im Dezember 2023 mit 2.122 ausgelieferten Bestellungen ein Wachstum von rund 560% gegenüber dem Vormonat. Nachdem der durchschnittliche Verkaufspreis, verursacht durch Rabatte und Discounts, zunächst von 500 Indischen Rupien (INR) im September 2023 auf 94 INR gefallen war, legt dieser seit Dezember 2023 wieder deutlich zu und hat im Laufe des Januar 2024 wieder 150 INR pro Order erreicht. Gründe für die Trendumkehr sind das gestiegene Kundenvertrauen in die Bezahlungsfunktion sowie eine wachsende Anzahl von Zweit- und Drittkäufen.

Gleichzeitig konnte die Effizienz der Werbekampagne, welche hauptsächlich auf Social Media setzt, weiter deutlich gesteigert werden. Die Kosten pro akquiriertem Kunden sanken von Oktober bis Dezember 2023 um mehr als 90% auf knapp über 350 INR. In der zweiten Januarhälfte konnte dieser Wert weiter verbessert und in einzelnen Kampagnen auf unter 100 INR gesenkt werden. Seit dem Start von jooliPay konnte jooli bereits mehr als 3.500 zahlende Kunden gewinnen. Der daraus resultierende Anstieg positiver Bewertungen auf den Plattformen begünstigt das weitere organische Wachstum von jooli.

jooli macht durch die gute Entwicklung im indischen Markt bei Ordervolumen und Kundenakquisitionskosten große Fortschritte im Hinblick auf Skalierbarkeit und nachhaltiges Wachstum. Aykut Cevik, Co-Founder und Geschäftsführer von jooli.com, betont darüber hinaus die positive Wirkung der Optimierung des Onboarding-Prozesses auf die Entwicklung von jooli: „Die Führung neuer Nutzer bei der erstmaligen Anwendung der Applikation ist entscheidend für uns. Seit der Neugestaltung fragt jooli aktiv nach den Interessen und weiteren Daten der Nutzer, wodurch wir in der Lage sind, noch schneller individuell zugeschnittene Kundenangebote auszuspielen.“ Als erfreuliche Folge dieser Maßnahme ist die Rate der 1-Tages-Wiedernutzer auf über 10% gestiegen. Darunter versteht jooli die Anzahl der Nutzer, welche die App nach dem ersten Nutzungstag unmittelbar wieder besuchen.

In den kommenden Monaten konzentriert sich die jooli-Entwicklung auf das Management des sprunghaft gestiegenen Order-Flows. Dazu zählen die Implementierung von Automatisierungen und Integrationen im Backoffice sowie umsatzsteigernde Anpassungen in der App wie unter anderem eine optimierte User Experience (UX) sowie die Integration von Vouchern und Gamification-Aspekten.

Über die elumeo SE:

Die elumeo Gruppe mit Sitz in Berlin ist das führende europäische Unternehmen im elektronischen Direktvertrieb von hochwertigem Edelsteinschmuck. Über eine Vielzahl von elektronischen Vertriebskanälen (TV, Internet, Smart TV und Smartphone-App) bietet das börsennotierte Unternehmen seinen Kunden insbesondere farbigen Edelsteinschmuck zu günstigen Preisen an. Die elumeo Gruppe betreibt Homeshopping-Fernsehsender in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien sowie Webshops in Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien, Italien, Frankreich, den Niederlanden, Spanien und Belgien. Die elumeo Gruppe betreibt mit ihrer 100%-igen Tochtergesellschaft jooli.com GmbH die KI-gesteuerte Video-Shopping-App jooli.

Über jooli:

jooli ist die schnellst wachsende Video-Shopping-App in Deutschland und Indien: benutzerfreundlich, intelligent und mit Unterhaltungswert. Die App inspiriert mit Produkten, die in kurzen, unterhaltsamen Videos vorgestellt werden. User navigieren per Swipe durch ein breites Produktportfolio diverser Marken und erhalten personalisierte Shopping- und Geschenkideen. Produktpartner:innen erhalten durch ihre eigens produzierten Produktvideos eine intuitive Content-Plattform, um neue Zielgruppen zu erschließen. Mit dem jooli-Interface erhalten sie zusätzlich umfangreiche Datenanalysen, von individuellen Video-Performances bis zu Klickraten-Analysen. Die App analysiert das Verhalten der User und ermöglicht den Marken auf diese Weise, ihr Produktangebot zu optimieren und zu individualisieren. Die jooli App ist für [iOS](#) und [Android](#) verfügbar.

Weitere Informationen unter <https://www.jooli.com/>

Kontakt

elumeo SE
Investor Relations
Erkelenzdamm 59/61
10999 Berlin
Tel.: +49 30 69 59 79-231
Fax: +49 30 69 59 79-650
E-Mail: ir@elumeo.com

www.elumeo.com