× bAbli | MODA · AUTOMATIZACIÓN DE ECOMMERCE

Babli teje 7,25 lakh de ingresos con las automatizaciones de Spur

En solo 40 días, Babli convirtió la tradición del tejido a mano en 7,25 lakh de ingresos con las automatizaciones de ecommerce de Spur. De las conversiones de contra reembolso a prepago a la compra por WhatsApp, este caso muestra cómo los flujos inteligentes lograron 297 pedidos y un crecimiento notable.

Instalar en Shopify > Reserva una demo >

Prueba gratis de 14 días, sin tarjeta de crédito.

Babli
bAbli
Moda · Automatización de ecommerce

7.25 Lakhs

Ingresos generados

Pedidos conseguidos	297
Tiempo empleado	40 días

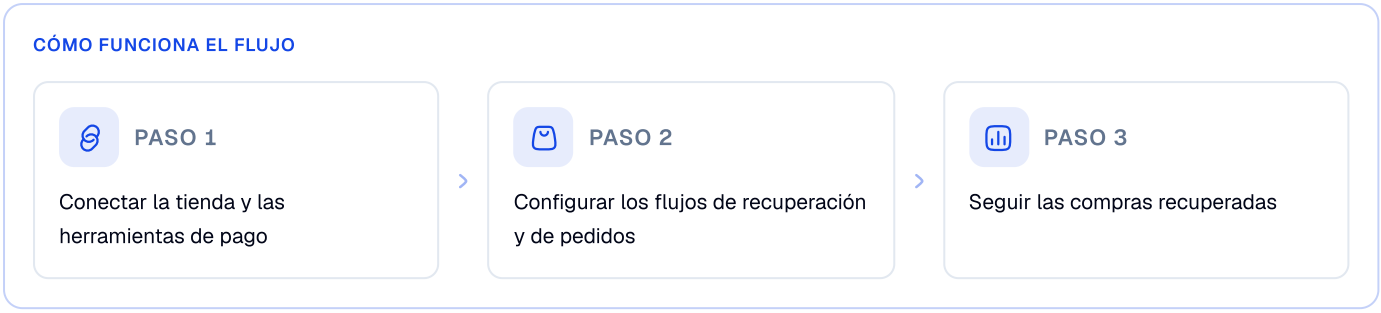
PUNTOS CLAVE

- Haz seguimiento de compras, carritos y visitas a productos abandonados.
- Conecta la recuperación de pedidos, el paso de contra reembolso a prepago y los mensajes posventa en un solo recorrido del cliente.
- Babli informó de ₹7.25 lakh en ingresos y más de 297 pedidos con sus automatizaciones.

Pregunta a una IA sobre esta historia

ChatGPT Claude Perplexity

RETO	Recuperar las oportunidades de venta que se pierden entre el descubrimiento del producto, el pago y la finalización del pedido.
SOLUCIÓN	Personalizar los flujos de ecommerce de Spur y conectarlos con las herramientas que usa la tienda de Babli.
RESULTADOS	✓ ₹7.25 lakh en ingresos informados ✓ Más de 297 pedidos



En Spur nos encanta mostrar cómo marcas innovadoras transforman la relación con sus clientes y crecen con nuestras herramientas de automatización. Hoy te contamos el inspirador camino de Babli, una marca que combina con maestría la tradición con el ecommerce moderno y que usó Spur para convertir las visitas a su sitio web en ingresos considerables.

Sobre Babli: comodidad con herencia artesanal

Babli es una marca dedicada a ofrecer ropa de algodón tejida a mano para mujeres de todas las tallas y formas. Su nombre viene de una mujer amable y feliz, y se centra en la comodidad, la moda sostenible y orgánica, y el respeto por el delicado arte de los artesanos textiles rurales. Sus colecciones incluyen tops, conjuntos coordinados, vestidos, chaquetas y pantalones preciosos, todos diseñados para que te sientas joven y segura.

Activar cada punto de contacto con automatizaciones inteligentes

Tras empezar con Spur a principios de julio, el equipo de Babli se puso manos a la obra. Estaban decididos a aprovechar todo el potencial de la versátil suite de automatización de Spur: afinaron con cuidado los flujos predeterminados y los integraron con plataformas clave de ecommerce para captar ingresos en cada etapa del recorrido del cliente.

Así les ayudó Spur a conseguirlo:

- **Integraciones fluidas con las principales herramientas de ecommerce:** Babli integró Spur con Fastrr para recuperar compras abandonadas y con Nitro para una generación de leads más avanzada, incluso captando leads de visitantes que no habían dejado explícitamente su número de teléfono.
- **Flujos de automatización predeterminados y completos:** Activaron los flujos de automatización ya preparados de Spur, de los mejores del sector, entre ellos:
  - **Compra abandonada:** Mensajes pensados para recuperar ventas de clientes que empezaron la compra pero no la terminaron.
  - **Carrito abandonado y producto abandonado:** Mensajes dirigidos a quienes añadieron artículos al carrito o vieron productos pero no siguieron adelante.
- **Conversión de "contra reembolso a prepago":** Con la automatización "contra reembolso a prepago" de Spur, Babli animó a sus clientes a pasar del pago contra reembolso (COD) a opciones prepagadas, lo que redujo de forma notable las tasas de devolución al origen (RTO) y optimizó la gestión de sus pedidos.
- **Recopilación automática de reseñas:** Activaron mensajes automáticos para recopilar reseñas valiosas de los clientes y generar prueba social y confianza en su marca. Además, la automatización predeterminada de Spur da un código de cupón a quienes dejan una reseña para impulsar la recompra.
- **Compra atractiva desde el catálogo de WhatsApp:** Babli conectó su catálogo de productos con Spur sin complicaciones, para que los clientes puedan ver y comprar productos directamente en WhatsApp. Esta experiencia ágil eliminó fricciones en la compra y convirtió las consultas en ventas.

- **Recuperación inteligente de pedidos cancelados:** Incluso cuando se cancelaba un pedido, la automatización de Spur enviaba un enlace cómodo para volver a comprar, y así recuperaba ingresos que se habrían perdido de clientes que podían cambiar de opinión o encontrar otros artículos.
- **Personalización estratégica:** Conscientes de lo particular de su audiencia, Babli modificó con acierto las automatizaciones predeterminadas de Spur. Esta personalización, sutil pero potente, les permitió adaptar los mensajes con precisión a su base de clientes y aumentar mucho la calidad y la eficacia de la interacción.

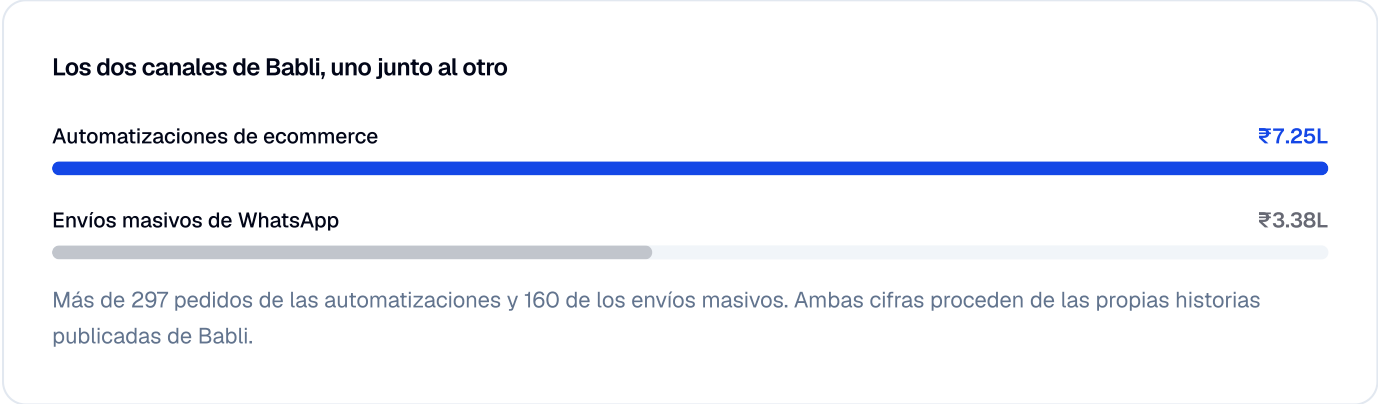
SPUR

Sigue trabajando después del primer pedido.

Conecta las novedades de pedidos, las solicitudes de reseña y los flujos de recuperación con los mensajes que tus clientes necesitan después.

Instalar en Shopify ›

Resultados impresionantes: 7,25 lakh en ingresos



Al aprovechar al máximo las automatizaciones de Spur, Babli generó ingresos importantes al convertir oportunidades que antes se perdían. Los más de 297 pedidos que lograron con Spur les dieron un enorme retorno por el tiempo invertido.

Este rendimiento tan notable demuestra cómo una inversión estratégica en las versátiles herramientas de Spur, junto con una personalización cuidadosa, puede dar un retorno económico extraordinario.

Próximos pasos con Spur: seguir creciendo

La historia de éxito de Babli demuestra el poder de una automatización completa e inteligente en el ecommerce. A medida que siga creciendo, Babli está lista para alcanzar hitos aún mayores explorando más optimizaciones con Spur, como los productos vinculados para compartir productos directamente en redes sociales, el perfeccionamiento de sus estrategias publicitarias con la optimización de anuncios CTD y las respuestas con IA para soporte, que ahorran personal.

Ya han tenido un éxito rotundo con sus envíos masivos, sobre los que puedes leer aquí.

Las automatizaciones de Spur están hechas para mejorar la eficiencia, mantener mensajes de marca coherentes y ofrecer datos que aumentan las ventas de forma continua y mejoran el recorrido del cliente.

¿Listo para tejer tu propia historia de éxito con una interacción fluida con tus clientes y automatizaciones que generan ingresos?

Empieza hoy con Spur

¿Te ha sido útil esta página?

Lanza una de estas campañas con tu propia audiencia.

Spur convierte el comportamiento de tus clientes en audiencias de WhatsApp e Instagram y te cobra por conversación entregada. Se conecta con Shopify si vendes allí. Prueba gratis de 14 días, sin tarjeta de crédito.

Instalar en Shopify >

Reserva una demo

Meta Business Partner

Shopify Partner

- Prueba gratis de 14 días
- Sin tarjeta de crédito
- Se conecta a Shopify en minutos
- WhatsApp se cobra por mensaje entregado