× bAbli | MODE · AUTOMATISATION E-COMMERCE

Babli : 7.25 lakh de revenus avec l'automatisation e-commerce de Spur

En 40 jours seulement, Babli a transformé la tradition du tissage à la main en 7.25 lakh de chiffre d'affaires grâce aux automatisations e-commerce de Spur. De la conversion du paiement à la livraison vers le prépayé au paiement sur WhatsApp, cette étude de cas montre comment des parcours bien pensés ont généré 297 commandes et une croissance remarquable.

Installer sur Shopify >

Réserver une démo >

Essai gratuit de 14 jours, sans carte bancaire.

bAbli

Babli
Mode · Automatisation e-commerce

7.25 Lakhs

Chiffre d'affaires généré

Commandes obtenues	297
Durée	40 jours

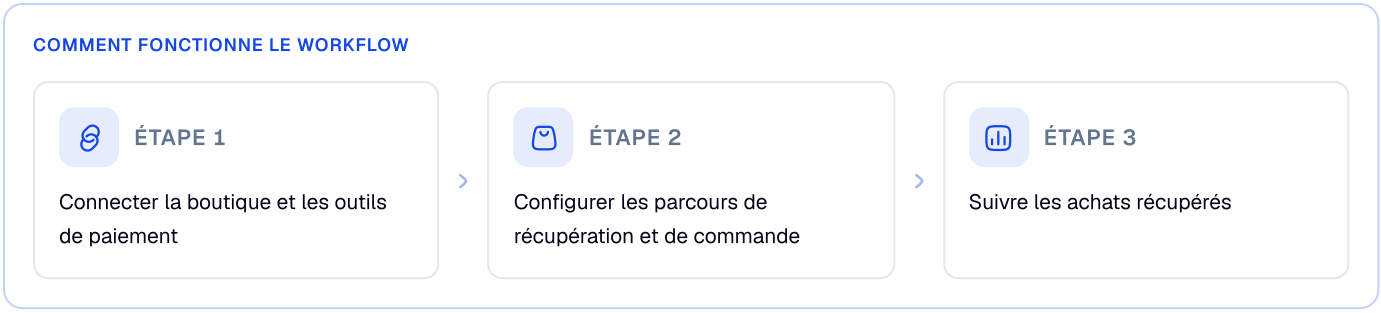
POINTS CLÉS

- Relancer les paiements, les paniers et les consultations de produits abandonnés.
- Relier la récupération des commandes, le passage du paiement à la livraison au prépayé et les messages après achat dans un même parcours client.
- Babli indique ₹7.25 lakh de chiffre d'affaires et plus de 297 commandes grâce à ses automatisations.

Interrogez une IA sur cette histoire

ChatGPT | Claude | Perplexity

DÉFI	Récupérer les ventes perdues entre la découverte du produit, le paiement et la finalisation de la commande.
SOLUTION	Personnaliser les parcours e-commerce de Spur et les connecter aux outils utilisés par la boutique de Babli.
RÉSULTATS	✓ ₹7.25 lakh de chiffre d'affaires annoncé ✓ Plus de 297 commandes



Chez Spur, nous sommes toujours ravis de montrer comment des marques innovantes transforment leurs échanges avec leurs clients et font croître leur activité grâce à nos outils d'automatisation de pointe. Aujourd'hui, découvrez le parcours inspirant de Babli, une marque qui allie avec brio tradition et e-commerce moderne, et qui utilise Spur pour transformer les visites de son site en chiffre d'affaires conséquent !

À propos de Babli : un confort ancré dans la tradition

Babli est une marque qui propose des vêtements en coton tissé à la main pour toutes les femmes, quelle que soit leur morphologie. Nommée d'après une femme élégante et joyeuse, Babli privilégie le confort, une mode durable et biologique, et le respect de l'art subtil des artisans textiles ruraux. Ses collections variées comprennent de beaux hauts, des ensembles coordonnés, des robes, des vestes et des bas, tous conçus pour vous faire sentir jeune et confiante.

Activer chaque point de contact grâce à des automatisations intelligentes

Après son arrivée sur Spur début juillet, l'équipe de Babli est passée à l'action. Elle était déterminée à exploiter tout le potentiel de la suite d'automatisation polyvalente de Spur, en ajustant avec soin les parcours par défaut et en les connectant aux principales plateformes e-commerce pour générer du chiffre d'affaires à chaque étape du parcours client.

Voici comment Spur l'a aidée à y parvenir :

- **Des intégrations fluides avec les principaux outils e-commerce :** Babli a connecté Spur à Fastrr pour la récupération des paiements abandonnés et à Nitro pour une génération de leads sophistiquée, en captant même des leads parmi des visiteurs qui n'avaient pas explicitement renseigné leur numéro de téléphone.
- **Des parcours d'automatisation par défaut complets :** elle a activé les parcours d'automatisation prêts à l'emploi de Spur, parmi les meilleurs du secteur, notamment :
  - **Paiement abandonné :** des messages conçus pour récupérer les ventes des clients qui ont commencé leur paiement sans le terminer.
  - **Panier abandonné et produit abandonné :** des messages ciblés pour les clients qui ont ajouté des articles à leur panier ou consulté des produits sans aller plus loin,
- **Conversion « paiement à la livraison vers prépayé » :** avec l'automatisation « COD to Prepaid » de Spur, Babli a incité efficacement ses clients à passer du paiement à la livraison (COD) au paiement en ligne, ce qui a nettement réduit les taux de retour à l'expéditeur (RTO) et optimisé le traitement de ses commandes.
- **Collecte d'avis automatisée :** elle a déployé des messages automatiques pour recueillir de précieux avis clients, ce qui renforce la preuve sociale et la confiance envers sa marque. De plus, l'automatisation par défaut de Spur offre un code promo aux clients qui laissent un avis, pour encourager les achats répétés.

- **Un paiement engageant via le catalogue WhatsApp :** Babli a connecté sans accroc son catalogue produits à Spur, ce qui permet aux clients de parcourir les produits et de passer commande directement dans WhatsApp. Cette expérience fluide a supprimé les frictions du parcours d'achat et transformé les demandes en ventes.
- **Une récupération intelligente des commandes annulées :** même lorsqu'une commande était annulée, l'automatisation de Spur envoyait un lien pratique pour reprendre ses achats, ce qui a permis de récupérer un chiffre d'affaires potentiellement perdu auprès de clients susceptibles de changer d'avis ou de trouver d'autres articles.
- **Une personnalisation stratégique :** consciente de la singularité de son audience, Babli a judicieusement modifié les automatisations par défaut de Spur. Cette personnalisation discrète mais puissante lui a permis d'adapter précisément ses messages à sa clientèle, et d'améliorer nettement la qualité et l'efficacité de l'engagement.

SPUR

Continuez à agir après la première commande.

Reliez les notifications de commande, les demandes d'avis et les parcours de récupération aux messages dont vos clients ont besoin ensuite.

Installer sur Shopify ›

Des résultats impressionnants : 7.25 lakh de chiffre d'affaires !



En exploitant à fond les automatisations de Spur, Babli a généré un chiffre d'affaires important en convertissant des opportunités auparavant perdues. Les plus de 297 commandes obtenues grâce à Spur ont offert un retour considérable sur le temps investi.

Cette performance impressionnante montre qu'un investissement stratégique dans les outils polyvalents de Spur, associé à une personnalisation réfléchie, peut produire des retours financiers exceptionnels.

La suite avec Spur : une croissance qui continue

L'histoire de Babli souligne la puissance d'une automatisation complète et intelligente dans l'e-commerce. À mesure que la marque grandit, elle est prête à franchir de nouveaux paliers en explorant d'autres optimisations avec Spur : les Produits liés pour partager directement des produits sur les réseaux sociaux, l'affinement de ses stratégies publicitaires avec l'optimisation des publicités CTD, et les réponses de l'IA pour le support afin de préserver les ressources humaines.

Elle a déjà fait un carton avec ses diffusions, comme vous pouvez le lire ici.

Les automatisations de Spur sont conçues pour accroître l'efficacité, garantir des messages de marque cohérents et fournir des analyses chiffrées qui font progresser les ventes et enrichissent sans cesse le parcours client.

Prêt à écrire votre propre histoire à succès avec un engagement client fluide et des automatisations qui génèrent du chiffre d'affaires ?

Démarrez avec Spur dès aujourd'hui !

Cette page vous a-t-elle été utile ?

Lancez l'une de ces campagnes auprès de votre propre audience.

Spur transforme le comportement de vos clients en audiences WhatsApp et Instagram, et vous facture chaque conversation délivrée. Spur se connecte à Shopify si vous y vendez. Essai gratuit de 14 jours, sans carte bancaire.

Installer sur Shopify › Réserver une démo

Meta Business Partner Shopify Partner

- Essai gratuit de 14 jours
- Sans carte bancaire
- Se connecte à Shopify en quelques minutes
- WhatsApp facturé par message délivré