× | VÊTEMENTS TRADITIONNELS · CAMPAGNES WHATSAPP

Tara C Tara : ROI de 128× et 99 % de délivrabilité avec Spur

Tara C Tara a atteint 99,2 % de messages délivrés et un ROI de 128× grâce aux templates à forte délivrabilité de la nouvelle bibliothèque de templates de Spur, qui contournent les limites marketing de Meta pendant les soldes Diwali.

Installer sur Shopify › | Réserver une démo ›

Essai gratuit de 14 jours, sans carte bancaire.

Tara C Tara
Vêtements traditionnels · Campagnes WhatsApp

99.2%
Taux de délivrabilité

ROI	128×
Commandes en 24 heures	13

POINTS CLÉS

- La délivrabilité prime sur tout : une offre brillante ne sert à rien si Meta la bloque. 99 % de messages délivrés contre 50 %, c'est la différence entre le profit et la perte.
- Le template utilitaire comme levier marketing : Meta n'analyse pas les images lors de l'approbation. Utilisez un texte utilitaire générique et ajoutez vos visuels promotionnels au moment de la diffusion.
- La bibliothèque de templates accélère tout : des templates prêts à l'emploi et éprouvés suppriment les incertitudes de l'approbation.
- L'Inde en a encore plus besoin : avec les limites marketing par utilisateur actives en Inde, les templates utilitaires sont le seul moyen fiable de toucher toute votre liste.

Interrogez une IA sur cette histoire — ChatGPT | Claude | Perplexity

DÉFI	Les messages marketing sur WhatsApp sont soumis à des limites quotidiennes dynamiques par utilisateur, qui dépendent de :
SOLUTION	Spur a lancé la bibliothèque de templates, avec une section qui change la donne : les templates utilitaires à forte délivrabilité.
RÉSULTATS	✓ Messages envoyés : 1 869 ✓ Messages délivrés : 1 853 (99,2 %) ✓ Messages ouverts : 984 (52,62 % des messages délivrés)

COMMENT FONCTIONNE LE WORKFLOW

ÉTAPE 1

Choisir l'audience de la campagne

ÉTAPE 2

Envoyer le template sélectionné

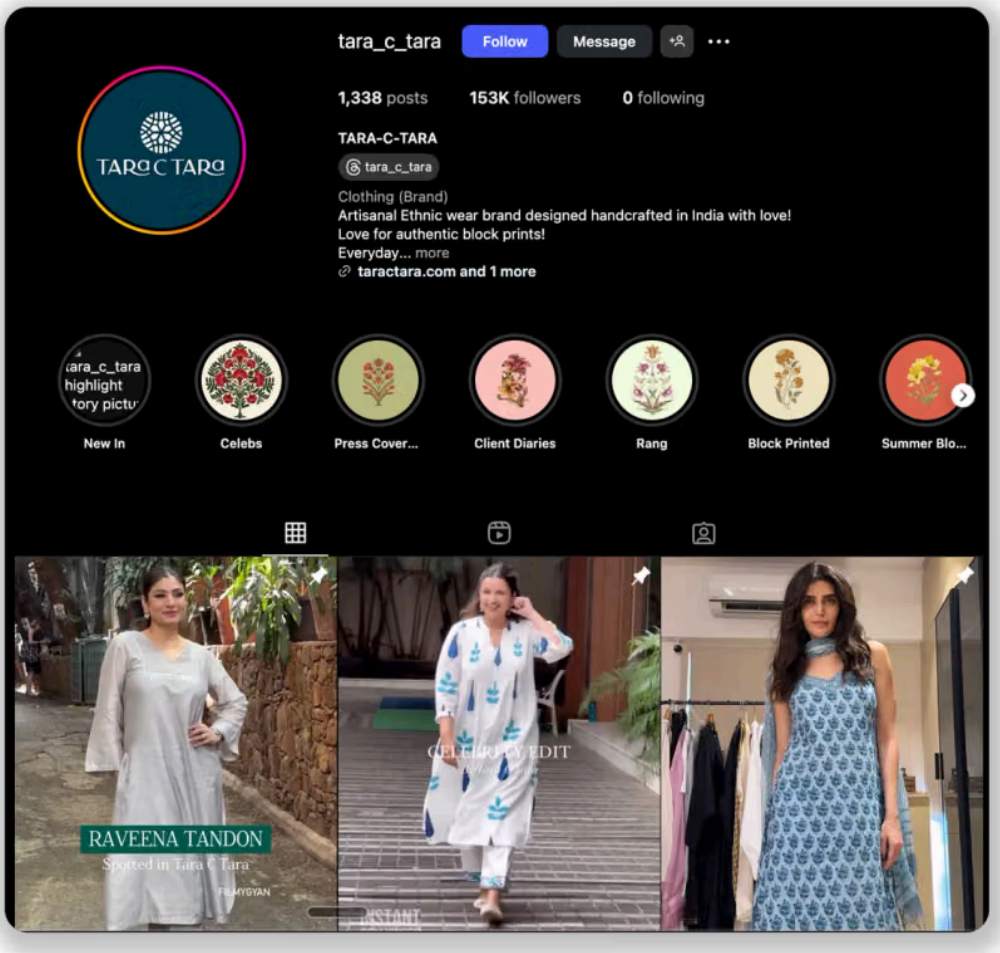
ÉTAPE 3

Mesurer la délivrabilité et les commandes

Tara C Tara a contourné les limites d'envoi de Meta et atteint 99,2 % de messages délivrés grâce aux templates utilitaires de la bibliothèque de templates de Spur, avec un ROI de 128,55× sur une seule diffusion pour Diwali.

En présentant du contenu marketing comme des messages utilitaires, cette marque de vêtements traditionnels a contourné les restrictions marketing par utilisateur de Meta et touché presque tous les abonnés de sa liste.

La marque



Leur compte Instagram.

Tara C Tara est une marque artisanale de vêtements traditionnels, fabriqués à la main à Jaipur, au Rajasthan. Fondée en 2018, elle est spécialisée dans les authentiques impressions au bloc, la sérigraphie manuelle et les textiles indiens traditionnels. Forte de 153 K abonnés sur Instagram, elle livre dans le monde entier et se positionne comme un « luxe quotidien et intemporel » pour le consommateur indien moderne.

Comme la plupart des marques de mode en Inde, elle s'appuie beaucoup sur les diffusions WhatsApp pour vendre pendant les grandes périodes comme Diwali. Son problème ? Les limites marketing par utilisateur de Meta faisaient chuter la délivrabilité : la plupart de ses messages promotionnels n'arrivaient jamais sur le téléphone des clients.

Le problème de délivrabilité

LE PROBLÈME

- Ses taux de lecture récents
- Son activité globale dans la boîte de réception
- Son nombre de messages non lus
- Le nombre de messages marketing déjà reçus dans la journée

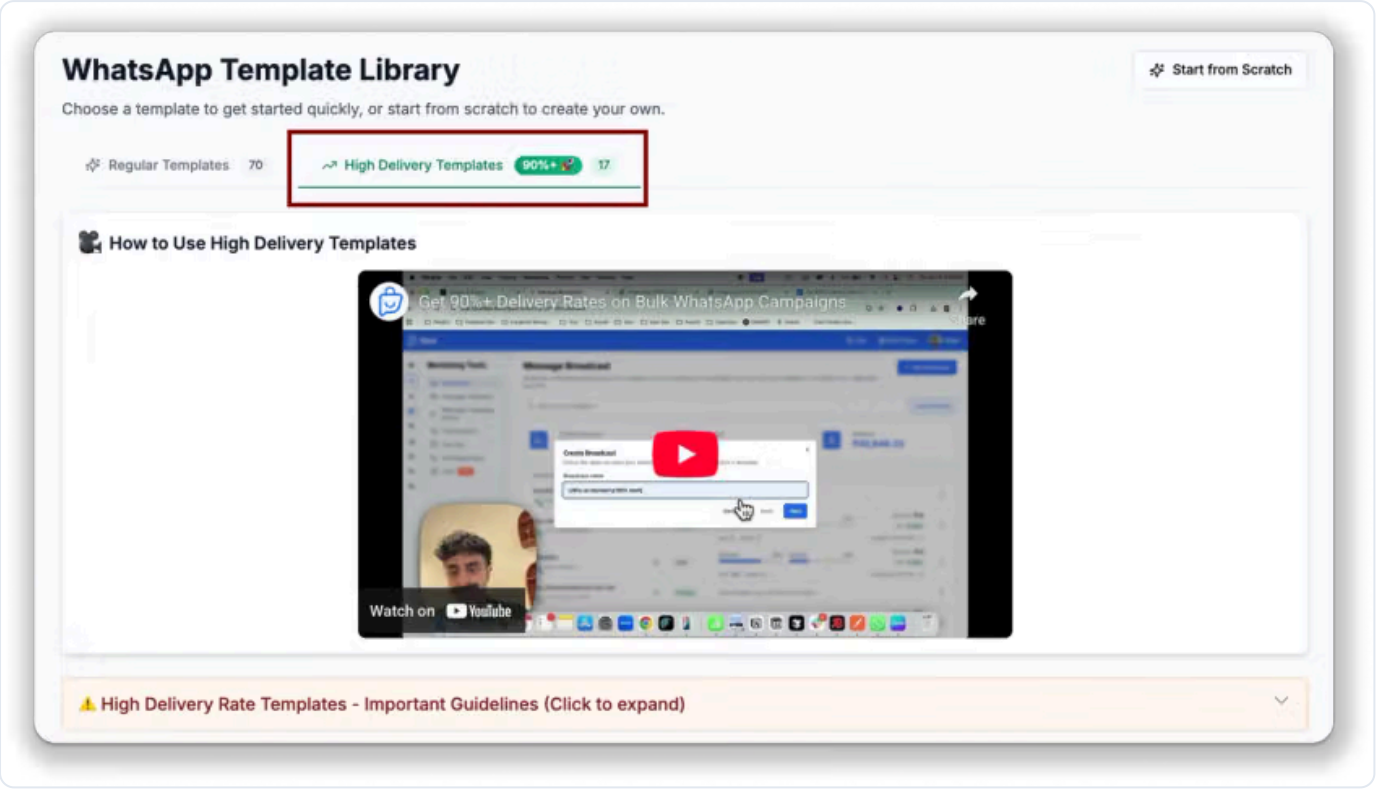
Les messages marketing sur WhatsApp sont soumis à des limites quotidiennes dynamiques par utilisateur, qui dépendent de :

- Ses taux de lecture récents
- Son activité globale dans la boîte de réception
- Son nombre de messages non lus
- Le nombre de messages marketing déjà reçus dans la journée

En clair : si vos clients n'ouvrent pas les messages marketing ou si leur WhatsApp est encombré, Meta cesse de leur livrer vos diffusions. Point final.

Pour Tara C Tara, cela signifiait des efforts gaspillés, du chiffre d'affaires perdu et aucun moyen de joindre ses clients pendant sa plus grande période de ventes.

La solution : du marketing déguisé en message utilitaire



Bibliothèque de templates de Spur (section des templates à forte délivrabilité)

Spur a lancé la bibliothèque de templates, avec une section qui change la donne : les templates utilitaires à forte délivrabilité.

Voici l'astuce :

- Les templates utilitaires échappent complètement aux limites marketing
- Meta valide le texte du template, qui est de type utilitaire, mais n'analyse pas les images lors de la soumission
- Les marques peuvent utiliser des visuels promotionnels au moment de l'envoi
- Le message s'affiche dans WhatsApp comme une notification utilitaire, ce qui garantit sa livraison

Tara C Tara a choisi un template utilitaire dans la bibliothèque, personnalisé les variables avec les détails de son offre Diwali et joint son visuel promotionnel.

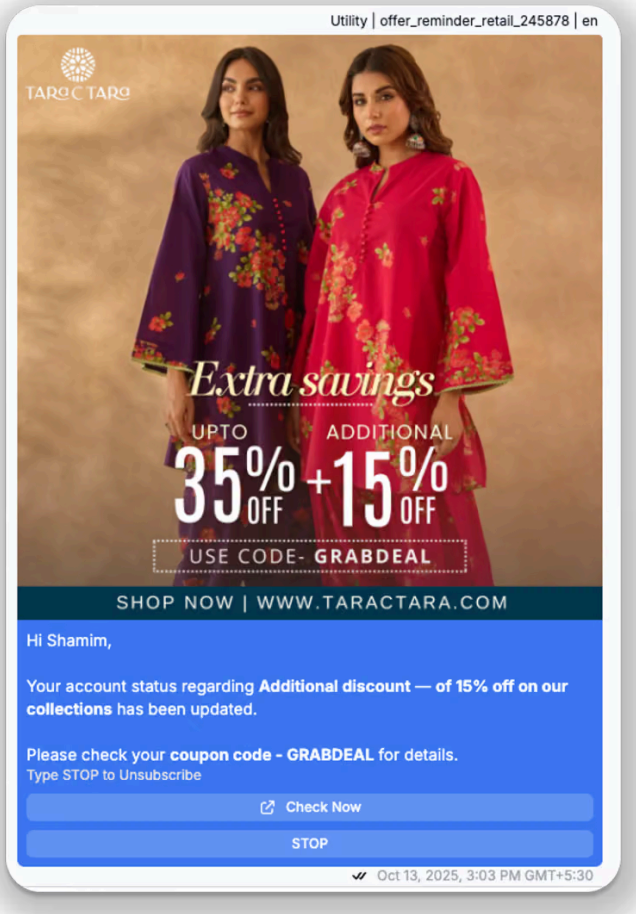
SPUR

Voyez ce qui se passe après l'envoi.

Analysez ensemble la délivrabilité, l'engagement et les commandes attribuées, comme l'a fait Tara C Tara pour sa campagne Diwali.

Installer sur Shopify >

La configuration de la diffusion



Le rendu du template pour l'utilisateur final.

Catégorie du template : utilitaire (approuvé comme notification de mise à jour de compte)
Contenu réel : promotion complète des soldes Diwali avec une remise de 35 % + 15 %
Visuel : bannière promotionnelle avec mannequins, mise en avant des remises et appel à l'action
Pied de page : « Tapez STOP pour vous désabonner » (obligatoire pour les templates marketing, mais nous l'avons ajouté ici au cas où quelqu'un voudrait se désinscrire)
Réponse rapide : bouton STOP pour respecter les règles de désinscription

Le texte du template était assez générique pour passer pour un message utilitaire, mais les variables et l'image portaient tout le message marketing.

> "« Les restrictions de livraison de Meta étouffaient les marques. Le taux de délivrabilité de 99 % de Tara C Tara prouve que les templates utilitaires sont la réponse. Toutes les marques en Inde devraient les utiliser. Un ROI de 128×, ça parle de lui-même. »"
>
> **Royal Tomar**, Cofondateur et CEO, Spur

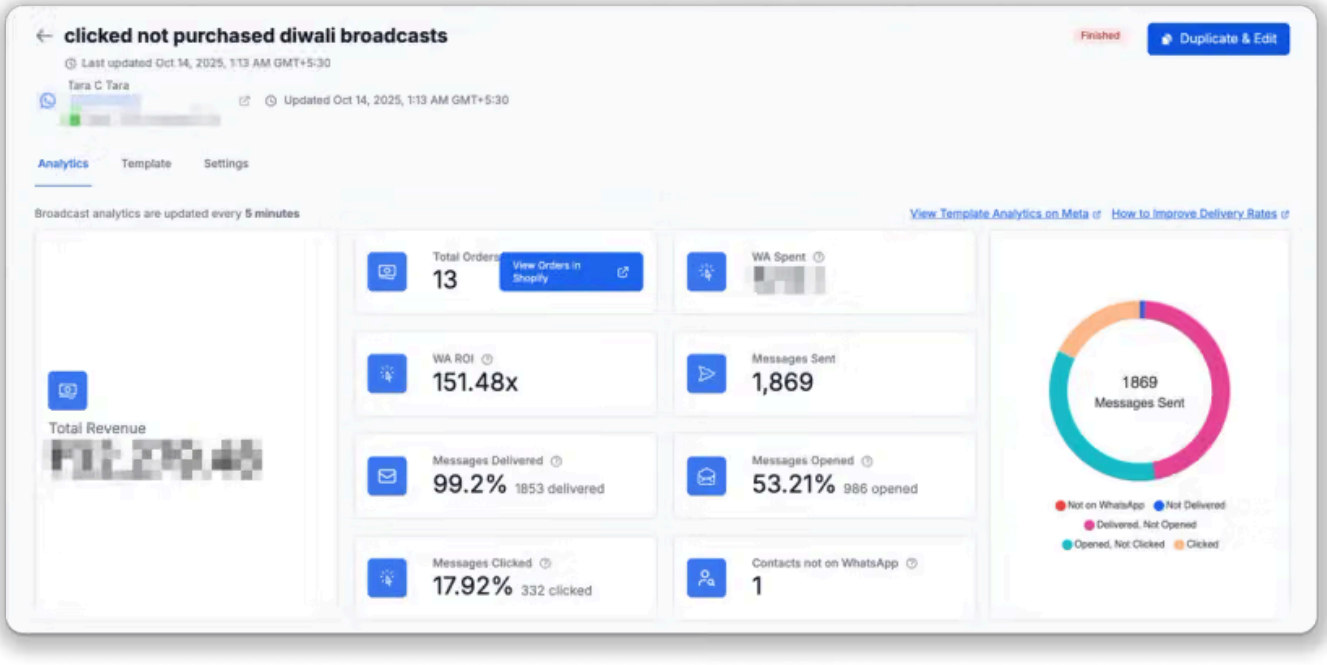
Les résultats

La diffusion Diwali, étape par étape

Messages envoyés	1,869
Délivrés	1,853
99,2 % des envois	
Ouverts	986
53,2 % des envois	
Cliqués	332
17,9 % des envois	
Commandes attribuées	13
en 24 heures	

Chiffres issus du rapport de campagne, 14 octobre 2025.

Période de la campagne : 13 octobre 2025 (promotion Diwali)



Les résultats de la diffusion.

Performance de livraison :

- Messages envoyés : 1 869
- Messages délivrés : 1 853 (99,2 %)

- Messages ouverts : 984 (52,62 % des messages délivrés)
- Messages cliqués : 330 (17,81 % des messages délivrés)

Une seule diffusion. Une délivrabilité quasi parfaite. Un retour de 128×.

SPUR

Préparez votre prochaine campagne WhatsApp.

Constituez votre audience, choisissez un template et suivez la délivrabilité et les commandes dans Spur.

Installer sur Shopify ›

Pourquoi ça a marché

Limites marketing contournées : les templates utilitaires ne comptent pas dans les restrictions marketing par utilisateur de Meta, donc le message est arrivé chez tout le monde.

Un timing parfait : Diwali est la haute saison d'achat des vêtements traditionnels. Faire arriver le message était déjà la moitié du travail.

Une offre claire : une remise cumulée de 35 % + 15 % avec le code promo GRABDEAL. Simple, attractive et limitée dans le temps.

Conformité intégrée : le bouton STOP et le pied de page de désabonnement rendaient aussi le template conforme aux attentes des templates marketing, par précaution.

L'avantage de la bibliothèque de templates

Au lieu de rédiger des templates de zéro en espérant l'approbation de Meta, Tara C Tara a :

- Parcouru plus de 80 templates prêts à l'emploi, filtrés par secteur et par cas d'usage
- Choisi un template utilitaire à forte délivrabilité
- Personnalisé les variables en 5 minutes
- Obtenu une approbation immédiate
- Envoyé le jour même

Pas de tâtonnements. Pas de templates refusés. Pas de temps perdu.

Prêt à améliorer votre délivrabilité ?

Les résultats de Tara C Tara prouvent que le taux de délivrabilité est votre indicateur le plus important. Si vos messages n'arrivent pas, rien d'autre ne compte.

Ne perdez plus de ventes à cause des limites marketing de Meta.

Créez votre compte Spur dès aujourd'hui et accédez à la bibliothèque de templates avec des templates utilitaires à forte délivrabilité.

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