× bAbli | FASHION · OTOMATISASI E-COMMERCE

Babli Raih Pendapatan 7.25 Lakh dengan Otomatisasi E-commerce Spur

Hanya dalam 40 hari, Babli mengubah tradisi tenun tangan menjadi pendapatan 7.25 lakh dengan otomatisasi e-commerce Spur. Dari konversi COD ke prepaid hingga checkout WhatsApp, studi kasus ini menunjukkan bagaimana alur cerdas menghasilkan 297 pesanan dan pertumbuhan luar biasa.

Pasang di Shopify > Jadwalkan demo >

Uji coba gratis 14 hari, tanpa kartu kredit.

bAbli **Babli**
Fashion · Otomatisasi e-commerce

7.25 Lakh

Pendapatan dihasilkan

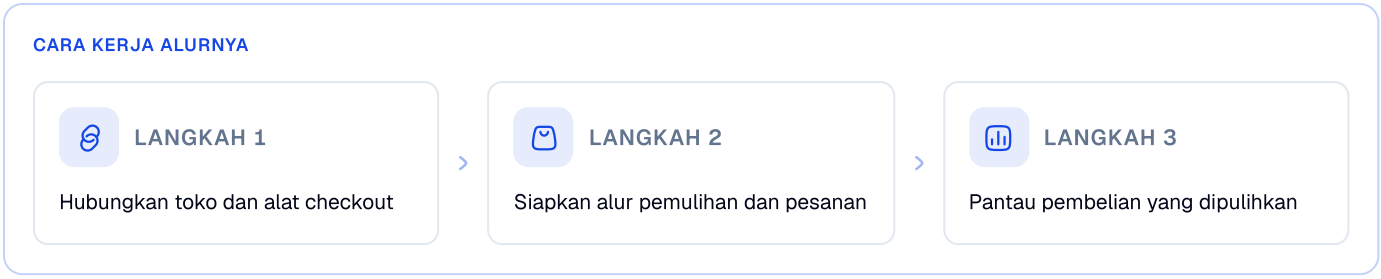
Pesanan diperoleh	297
Waktu yang dibutuhkan	40 hari

POIN PENTING

- Lakukan tindak lanjut pada checkout, keranjang, dan tampilan produk yang ditinggalkan.
- Hubungkan pemulihan pesanan, COD ke prepaid, dan pesan pascapembelian dalam satu perjalanan pelanggan.
- Babli melaporkan pendapatan ₹7.25 lakh dan lebih dari 297 pesanan dari otomatisasinya.

Tanyakan kisah ini ke AI ChatGPT Claude Perplexity

TANTANGAN	Memulihkan peluang belanja yang hilang antara penemuan produk, checkout, dan penyelesaian pesanan.
SOLUSI	Sesuaikan alur e-commerce Spur dan hubungkan dengan alat yang dipakai toko Babli.
HASIL	✓ Pendapatan ₹7.25 lakh yang dilaporkan ✓ Lebih dari 297 pesanan



Di Spur, kami selalu senang memperlihatkan bagaimana brand-brand inovatif mengubah cara mereka berinteraksi dengan pelanggan dan mendorong pertumbuhan lewat alat otomatisasi canggih kami. Hari ini, kami menyelami perjalanan inspiratif Babli, brand yang memadukan tradisi dengan e-commerce modern secara apik, dengan memakai Spur untuk mengubah kunjungan website menjadi pendapatan yang besar!

Tentang Babli: Menghadirkan Kenyamanan dengan Warisan Budaya

Babli adalah brand yang berfokus menyediakan pakaian katun tenun tangan untuk perempuan dari segala bentuk dan ukuran tubuh. Dinamai dari sosok perempuan yang anggun dan bahagia, Babli mengutamakan kenyamanan, fashion berkelanjutan dan organik, serta menghormati seni rumit para pengrajin tekstil pedesaan. Koleksi mereka beragam, mulai dari Tops, Co-ord Sets, Dresses, Jackets, hingga Bottoms yang indah, masing-masing dirancang agar Anda merasa muda dan percaya diri.

Mengaktifkan Setiap Titik Kontak dengan Otomatisasi Cerdas

Setelah onboarding dengan Spur di awal Juli, tim Babli langsung bergerak. Mereka bertekad memanfaatkan potensi penuh rangkaian otomatisasi Spur yang serbaguna, dengan menyetel alur bawaan secara teliti dan menghubungkannya dengan platform e-commerce utama untuk meraih pendapatan di setiap tahap perjalanan pelanggan.

Berikut cara Spur membantu mereka mencapainya:

- **Integrasi mulus dengan alat e-commerce terkemuka:** Babli menghubungkan Spur dengan Fastrr untuk pemulihan checkout yang ditinggalkan dan Nitro untuk lead generation yang canggih, bahkan menjaring prospek dari pengunjung yang tidak secara eksplisit memasukkan nomor telepon mereka.
- **Alur otomatisasi bawaan yang lengkap:** Mereka mengaktifkan alur otomatisasi siap pakai Spur yang terbaik di kelasnya, termasuk:
    - **Checkout yang ditinggalkan:** Pesan yang dirancang untuk memulihkan penjualan dari pelanggan yang memulai tetapi tidak menyelesaikan checkout.
    - **Keranjang dan produk yang ditinggalkan:** Pesan tertarget untuk mereka yang menambahkan barang ke keranjang atau melihat produk tetapi tidak melanjutkan,
- **Konversi "COD ke Prepaid":** Dengan menerapkan otomatisasi "COD ke Prepaid" dari Spur, Babli secara efisien mendorong pelanggan beralih dari Bayar di Tempat (COD) ke opsi prabayar, sehingga tingkat Return to Origin (RTO) turun signifikan dan pemenuhan pesanan lebih optimal.
- **Pengumpulan ulasan otomatis:** Mereka memasang pesan otomatis untuk mengumpulkan ulasan pelanggan yang berharga, membangun bukti sosial dan kepercayaan terhadap brand mereka. Selain itu, otomatisasi bawaan Spur memberi pengguna yang mengirim ulasan sebuah kode kupon untuk mendorong pembelian ulang.
- **Checkout Katalog WhatsApp yang menarik:** Babli menghubungkan katalog produk mereka dengan Spur secara mulus, sehingga pelanggan dapat menjelajahi dan melakukan checkout produk langsung di WhatsApp. Pengalaman yang ringkas ini menghilangkan hambatan dalam proses pembelian dan mengubah pertanyaan menjadi penjualan.

- **Pemulihan pembatalan pesanan yang cerdas:** Bahkan saat pesanan dibatalkan, otomatisasi Spur mengirim tautan praktis untuk berbelanja lagi, dan berhasil memulihkan potensi pendapatan yang hilang dari pelanggan yang mungkin berubah pikiran atau menemukan barang lain.
- **Kustomisasi strategis:** Menyadari keunikan audiens mereka, Babli secara cerdas memodifikasi otomatisasi bawaan Spur. Kustomisasi yang halus namun kuat ini memungkinkan mereka menyesuaikan pesan dengan tepat untuk basis pelanggan mereka, sehingga kualitas dan efektivitas interaksi meningkat drastis.

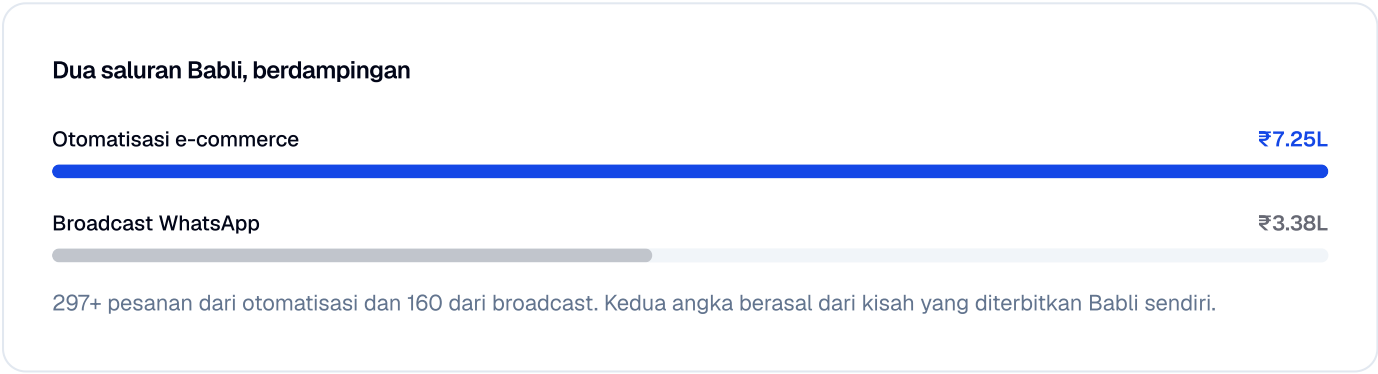
SPUR

Tetap bekerja setelah pesanan pertama.

Hubungkan pembaruan pesanan, permintaan ulasan, dan alur pemulihan dengan pesan yang dibutuhkan pelanggan Anda berikutnya.

Pasang di Shopify ›

Hasil yang Mengesankan: Pendapatan 7.25 Lakh!



Dengan memanfaatkan otomatisasi Spur secara maksimal, Babli menghasilkan pendapatan besar dengan mengubah peluang yang sebelumnya hilang. Lebih dari 297+ pesanan yang mereka dapatkan dari Spur memberi imbal hasil yang sangat besar atas waktu yang mereka investasikan.

Performa yang mengesankan ini menunjukkan bagaimana investasi strategis pada alat Spur yang serbaguna, ditambah kustomisasi yang matang, dapat menghasilkan imbal hasil finansial yang luar biasa.

Rencana ke Depan bersama Spur: Pertumbuhan Berlanjut

Kisah sukses Babli menegaskan kekuatan otomatisasi yang menyeluruh dan cerdas di e-commerce. Seiring terus berkembang, Babli siap meraih pencapaian yang lebih besar dengan menjajaki optimalisasi lanjutan bersama Spur, seperti menerapkan Link Products untuk berbagi produk langsung di media sosial, menyempurnakan strategi iklan dengan optimalisasi iklan CTD, dan memakai respons AI untuk layanan pelanggan demi menghemat tenaga kerja.

Mereka sudah meraih hasil luar biasa lewat broadcast mereka, yang bisa Anda baca di sini.

Otomatisasi Spur dibuat untuk meningkatkan efisiensi, menjaga konsistensi pesan brand, dan memberikan wawasan berbasis data yang terus mendorong penjualan serta meningkatkan perjalanan pelanggan.

Siap merajut kisah sukses Anda sendiri dengan interaksi pelanggan yang mulus dan otomatisasi yang mendorong pendapatan?

Mulai Pakai Spur Hari Ini!

Apakah halaman ini bermanfaat?

Jalankan salah satu kampanye ini untuk audiens Anda sendiri.

Spur mengubah perilaku pelanggan menjadi audiens WhatsApp dan Instagram, dan Anda hanya membayar per percakapan yang terkirim. Spur terhubung ke Shopify jika Anda berjualan di sana. Uji coba gratis 14 hari, tanpa kartu kredit.

Pasang di Shopify > Jadwalkan demo

Meta Business Partner Shopify Partner

- Uji coba gratis 14 hari
- Tanpa kartu kredit
- Terhubung ke Shopify dalam hitungan menit
- WhatsApp ditagih per pesan terkirim