× bAbli | MODE · E-COMMERCEAUTOMATISERING

Babli weeft 7.25 lakh omzet met de e-commerceautomatiseringen van Spur

In slechts 40 dagen maakte Babli van handgeweven traditie 7.25 lakh omzet met de e-commerceautomatiseringen van Spur. Van COD-naar-vooruitbetaald-conversies tot WhatsApp-checkout: deze casestudy laat zien hoe slimme flows 297 bestellingen en opmerkelijke groei opleverden.

bAbli
Babli
Mode · E-commerceautomatisering

7.25 Lakhs

Gegenereerde omzet

Extra bestellingen	297
Benodigde tijd	40 dagen

Installeren op Shopify > Demo boeken >

14 dagen gratis proberen, geen creditcard nodig.

BELANGRIJKSTE PUNTEN

- Volg op bij achtergelaten checkouts, winkelwagens en productweergaven.
- Verbind orderherstel, COD-naar-vooruitbetaald en berichten na aankoop in één klantreis.
- Babli meldde ₹7.25 lakh omzet en meer dan 297 bestellingen uit hun automatiseringen.

Vraag een AI naar dit verhaal ChatGPT Claude Perplexity

UITDAGING	Verloren winkelkansen terughalen tussen productontdekking, checkout en afronden van de bestelling.
OPLOSSING	De e-commerceflows van Spur aanpassen en koppelen aan de tools die de winkel van Babli gebruikt.
RESULTATEN	✓ ₹7.25 lakh gemelde omzet ✓ Meer dan 297 bestellingen



Bij Spur laten we maar wat graag zien hoe innovatieve merken hun klantcontact veranderen en groeien met onze geavanceerde automatiseringstools. Vandaag duiken we in het inspirerende verhaal van Babli, een merk dat traditie mooi combineert met moderne e-commerce en met Spur websitebezoeken omzet in flinke omzet!

Over Babli: comfort maken met erfgoed

Babli is een merk dat handgeweven katoenen kleding maakt voor vrouwen van alle maten en vormen. Vernoemd naar een gracieuze en gelukkige vrouw richt Babli zich op comfort, duurzame en biologische mode, en op respect voor de ingewikkelde kunst van textielambachtslieden op het platteland. Hun uiteenlopende collecties bestaan uit mooie tops, co-ord sets, jurken, jasjes en broeken, stuk voor stuk ontworpen zodat je je jong en zelfverzekerd voelt.

Elk contactmoment activeren met slimme automatiseringen

Nadat ze begin juli bij Spur aan boord waren gekomen, ging het team van Babli meteen aan de slag. Ze waren vastbesloten om het volledige potentieel van de veelzijdige automatiseringssuite van Spur te benutten: ze stemden standaardflows zorgvuldig af en koppelden belangrijke e-commerceplatforms om in elke fase van de klantreis omzet binnen te halen.

Zo hielp Spur hen dit te bereiken:

- **Naadloze integraties met toonaangevende e-commercetools:** Babli koppelde Spur aan Fastrr voor het terughalen van achtergelaten checkouts en aan Nitro voor geavanceerde leadgeneratie, en wist zelfs leads te verzamelen van bezoekers die hun telefoonnummer niet expliciet hadden ingevuld.
- **Uitgebreide standaard automatiseringsflows:** Ze activeerden de kant-en-klare, best-in-class automatiseringsflows van Spur, waaronder:
  - **Achtergelaten checkout:** Berichten om verkoop terug te halen van klanten die hun checkout begonnen maar niet afrondden.
  - **Achtergelaten winkelwagen en achtergelaten product:** Gerichte berichten voor mensen die artikelen aan hun winkelwagen toevoegden of producten bekeken maar niet verder gingen,
- **Conversie van "COD naar vooruitbetaald":** Met de automatisering "COD naar vooruitbetaald" van Spur zette Babli klanten er efficiënt toe aan om van rembours (Cash on Delivery) over te stappen op vooruitbetalen. Dat verlaagde het aantal Return to Origin-zendingen (RTO) aanzienlijk en optimaliseerde de afhandeling van bestellingen.
- **Geautomatiseerd reviews verzamelen:** Ze zetten geautomatiseerde berichten in om waardevolle klantreviews te verzamelen, wat sociaal bewijs en vertrouwen voor hun merk opbouwde. Bovendien geeft de standaardautomatisering van Spur gebruikers die een review achterlaten een couponcode om herhaalaankopen te stimuleren.
- **Aantrekkelijke WhatsApp-catalogus-checkout:** Babli koppelde hun productcatalogus naadloos aan Spur, zodat klanten producten direct in WhatsApp konden bekijken en afrekenen. Deze gestroomlijnde ervaring haalde frictie uit het aankoopproces en zette vragen om in verkoop.

- **Slim terughalen van geannuleerde bestellingen:** Zelfs als een bestelling werd geannuleerd, stuurde de automatisering van Spur een handige link om opnieuw te winkelen. Zo werd mogelijk verloren omzet teruggehaald van klanten die zich zouden bedenken of andere artikelen vonden.
- **Strategische aanpassing:** Babli wist dat hun doelgroep uniek is en paste de standaardautomatiseringen van Spur slim aan. Deze subtiele maar krachtige aanpassing maakte het mogelijk berichten nauwkeurig af te stemmen op hun klantenkring, waardoor de kwaliteit en effectiviteit van het contact enorm toenamen.

SPUR

Blijf doorwerken na de eerste bestelling.

Koppel orderupdates, reviewverzoeken en terughaalflows aan de berichten die je klanten daarna nodig hebben.

Installeren op Shopify ›

Indrukwekkende resultaten: 7.25 lakh omzet!



Door de automatiseringen van Spur volledig te benutten, genereerde Babli flinke omzet door eerder verloren kansen om te zetten. De ruim 297+ bestellingen die ze via Spur kregen, leverden een enorm rendement op de tijd die ze erin staken.

Dit indrukwekkende resultaat laat zien hoe een strategische investering in de veelzijdige tools van Spur, gecombineerd met doordachte aanpassing, uitzonderlijke financiële opbrengsten kan opleveren.

Toekomstplannen met Spur: blijven groeien

Het succesverhaal van Babli onderstreept de kracht van uitgebreide, slimme automatisering in e-commerce. Terwijl ze blijven groeien, kan Babli nog grotere mijlpalen bereiken door verdere optimalisaties met Spur te verkennen, zoals Gekoppelde producten om producten direct op social media te delen, het verfijnen van hun advertentiestrategie met CTD-advertentieoptimalisatie en AI-antwoorden voor support om mankracht te sparen.

Ze hebben **het met hun broadcasts al fantastisch gedaan**, waarover je hier kunt lezen.

De automatiseringen van Spur zijn gebouwd om de efficiëntie te verhogen, consistente merkcommunicatie te waarborgen en datagedreven inzichten te bieden die de verkoop voortdurend verhogen en de klantreis verbeteren.

Klaar om je eigen succesverhaal te weven met naadloos klantcontact en automatiseringen die omzet opleveren?

Begin vandaag met Spur!

Was deze pagina nuttig?

Draai een van deze campagnes op je eigen doelgroep.

Spur maakt van klantgedrag doelgroepen op WhatsApp en Instagram, en je betaalt per afgeleverd gesprek. Verkoop je via Shopify? Dan koppel je Spur daaraan. 14 dagen gratis proberen, geen creditcard nodig.

Installeren op Shopify >

Demo boeken

Meta Business Partner

Shopify Partner

- 14 dagen gratis proberen
- Geen creditcard nodig
- Binnen enkele minuten gekoppeld aan Shopify
- WhatsApp betaal je per afgeleverd bericht