× bAbli | MODA · AUTOMAÇÃO DE E-COMMERCE

Babli tece 7.25 lakh de receita com as automações da Spur

Em apenas 40 dias, a Babli transformou a tradição do tecido feito à mão em 7.25 lakh de receita com as automações de e-commerce da Spur. Da conversão de COD para pré-pago ao checkout no WhatsApp, este case mostra como fluxos inteligentes geraram 297 pedidos e um crescimento notável.

Instalar no Shopify > Agendar demo >

Teste grátis de 14 dias, sem cartão de crédito.

bAbli **Babli**
Moda · Automação de e-commerce

7.25 Lakhs
Receita gerada

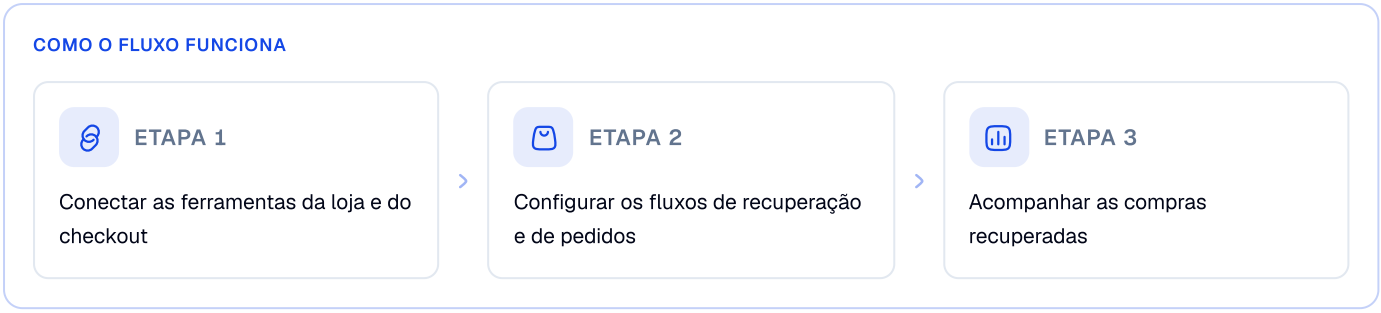
Pedidos conquistados	297
Tempo necessário	40 dias

PRINCIPAIS PONTOS

- Faça o acompanhamento de checkouts, carrinhos e visualizações de produtos abandonados.
- Conecte recuperação de pedidos, COD para pré-pago e mensagens pós-compra em uma só jornada do cliente.
- A Babli relatou ₹7.25 lakh em receita e mais de 297 pedidos com as suas automações.

Pergunte a uma IA sobre esta história — ChatGPT · Claude · Perplexity

DESAFIO	Recuperar as oportunidades de compra perdidas entre a descoberta do produto, o checkout e a conclusão do pedido.
SOLUÇÃO	Personalizar os fluxos de e-commerce da Spur e conectá-los às ferramentas usadas pela loja da Babli.
RESULTADOS	✓ ₹7.25 lakh em receita relatada ✓ Mais de 297 pedidos



Aqui na Spur, adoramos mostrar como marcas inovadoras estão transformando o relacionamento com os clientes e impulsionando o crescimento com nossas ferramentas de automação. Hoje, vamos conhecer a inspiradora trajetória da Babli, uma marca que une com beleza tradição e e-commerce moderno, usando a Spur para transformar visitas ao site em receita expressiva!

Sobre a Babli: conforto com herança cultural

A Babli é uma marca dedicada a oferecer roupas de algodão tecidas à mão para mulheres de todos os tipos e tamanhos. Com o nome de uma mulher graciosa e feliz, a Babli valoriza o conforto, a moda sustentável e orgânica e a delicada arte dos artesãos têxteis das áreas rurais. Suas coleções variam entre lindas blusas, conjuntos coordenados, vestidos, jaquetas e calças e saias, cada peça pensada para fazer você se sentir jovem e confiante.

Ativando cada ponto de contato com automações inteligentes

Depois de entrar na Spur no início de julho, a equipe da Babli entrou em ação. Estava decidida a aproveitar todo o potencial do conjunto versátil de automações da Spur, ajustando com cuidado os fluxos padrão e integrando as principais plataformas de e-commerce para captar receita em cada etapa da jornada do cliente.

Veja como a Spur ajudou nisso:

- **Integrações fluidas com as principais ferramentas de e-commerce:** A Babli integrou a Spur com a Fastrr, para recuperar checkouts abandonados, e com a Nitro, para uma geração de leads sofisticada, captando leads até de visitantes que não tinham informado o telefone de forma explícita.
- **Fluxos de automação padrão completos:** Eles ativaram os fluxos de automação prontos da Spur, referência no mercado, incluindo:
  - **Checkout abandonado:** Mensagens para recuperar vendas de clientes que começaram o checkout, mas não terminaram.
  - **Carrinho abandonado e produto abandonado:** Mensagens direcionadas a quem colocou itens no carrinho ou viu produtos, mas não seguiu em frente,
- **Conversão de "COD para pré-pago":** Com a automação "COD para pré-pago" da Spur, a Babli incentivou com eficiência os clientes a trocar o pagamento na entrega (COD) por opções pré-pagas, reduzindo bastante as taxas de Return to Origin (RTO) e otimizando o atendimento dos pedidos.
- **Coleta automática de avaliações:** Eles usaram mensagens automáticas para coletar avaliações valiosas dos clientes, criando prova social e confiança para a marca. Além disso, a automação padrão da Spur dá um código de cupom a quem envia uma avaliação, para estimular novas compras.
- **Checkout envolvente pelo catálogo do WhatsApp:** A Babli conectou o catálogo de produtos à Spur sem complicação, permitindo que os clientes naveguem e finalizem a compra direto no WhatsApp. Essa experiência fluida tirou o atrito do processo de compra, transformando dúvidas em vendas.

- **Recuperação inteligente de pedidos cancelados:** Mesmo quando um pedido era cancelado, a automação da Spur enviava um link prático para comprar de novo, recuperando com sucesso receita que poderia ser perdida de clientes que podiam mudar de ideia ou encontrar outros itens.
- **Personalização estratégica:** Reconhecendo que o seu público é único, a Babli modificou com inteligência as automações padrão da Spur. Essa personalização sutil, mas poderosa, permitiu ajustar as mensagens com precisão à sua base de clientes, aumentando muito a qualidade e a eficácia do engajamento.

SPUR

Continue trabalhando depois do primeiro pedido.

Conecte atualizações de pedido, pedidos de avaliação e fluxos de recuperação às mensagens de que seus clientes precisam em seguida.

Instalar no Shopify ›

Resultados impressionantes: 7.25 lakh em receita!



Ao aproveitar ao máximo as automações da Spur, a Babli gerou receita expressiva ao converter oportunidades que antes eram perdidas. Os mais de 297 pedidos que ela recebeu pela Spur deram um retorno enorme sobre o tempo investido.

Esse desempenho impressionante mostra como um investimento estratégico nas ferramentas versáteis da Spur, aliado a uma personalização bem pensada, pode render retornos financeiros extraordinários.

Próximos passos com a Spur: crescimento contínuo

A história de sucesso da Babli reforça o poder da automação completa e inteligente no e-commerce. À medida que cresce, a Babli está pronta para alcançar marcos ainda maiores explorando outras otimizações com a Spur, como usar os Produtos vinculados para compartilhar produtos direto nas redes sociais, refinar as estratégias de anúncios com a otimização de anúncios CTD e usar respostas de IA no suporte para poupar mão de obra.

E**les já arrasaram com os broadcasts**, sobre os quais você pode ler aqui.

As automações da Spur foram feitas para aumentar a eficiência, garantir uma comunicação consistente da marca e oferecer insights baseados em dados que impulsionam as vendas continuamente e elevam a jornada do cliente.

Pronto para tecer a sua própria história de sucesso com um relacionamento fluido com o cliente e automações que geram receita?

Comece agora com a Spur!

Esta página foi útil?

Rode uma dessas campanhas com o seu próprio público.

O Spur transforma o comportamento dos clientes em públicos de WhatsApp e Instagram e cobra por conversa entregue. Ele se conecta ao Shopify, se você vende por lá. Teste grátis de 14 dias, sem cartão de crédito.

Instalar no Shopify >

Agendar demo

Meta Business Partner

Shopify Partner

- Teste grátis de 14 dias
- Sem cartão de crédito
- Conecta ao Shopify em minutos
- WhatsApp cobrado por mensagem entregue