× | MODA ÉTNICA · CAMPANHAS NO WHATSAPP

Tara C Tara: ROI de 128x e 99% de entrega com templates da Spur

A Tara C Tara chegou a 99,2% de entrega e ROI de 128x com os templates de alta entrega da nova biblioteca de templates da Spur, contornando os limites de marketing da Meta nas vendas de Diwali.

Instalar no Shopify > Agendar demo >

Teste grátis de 14 dias, sem cartão de crédito.

Tara C Tara
Moda étnica · Campanhas no WhatsApp

99.2%
Taxa de entrega

ROI	128x
Pedidos em 24 horas	13

PRINCIPAIS PONTOS

- A entrega vale mais que tudo: Uma oferta brilhante não significa nada se a Meta a bloqueia. 99% de entrega contra 50% de entrega é a diferença entre lucro e prejuízo.
- Utilidade como marketing funciona: A Meta não analisa as imagens na aprovação. Use um texto de utilidade genérico e carregue as peças promocionais na hora do broadcast.
- A Biblioteca de templates acelera tudo: Templates prontos e comprovados acabam com o jogo de adivinhação da aprovação.
- A Índia precisa mais disso: Com os limites de marketing por usuário ativos na Índia, os templates de utilidade são a única forma confiável de alcançar a lista inteira.

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

DESAFIO	As mensagens de marketing no WhatsApp esbarram em limites diários dinâmicos por usuário, baseados em:
SOLUÇÃO	A Spur lançou a Biblioteca de templates com uma seção que muda o jogo: templates de utilidade de alta entrega.
RESULTADOS	✓ Mensagens enviadas: 1.869 ✓ Mensagens entregues: 1.853 (99,2%) ✓ Mensagens abertas: 984 (52,62% das entregues)

COMO O FLUXO FUNCIONA

ETAPA 1

Escolher o público da campanha

ETAPA 2

Enviar o template selecionado

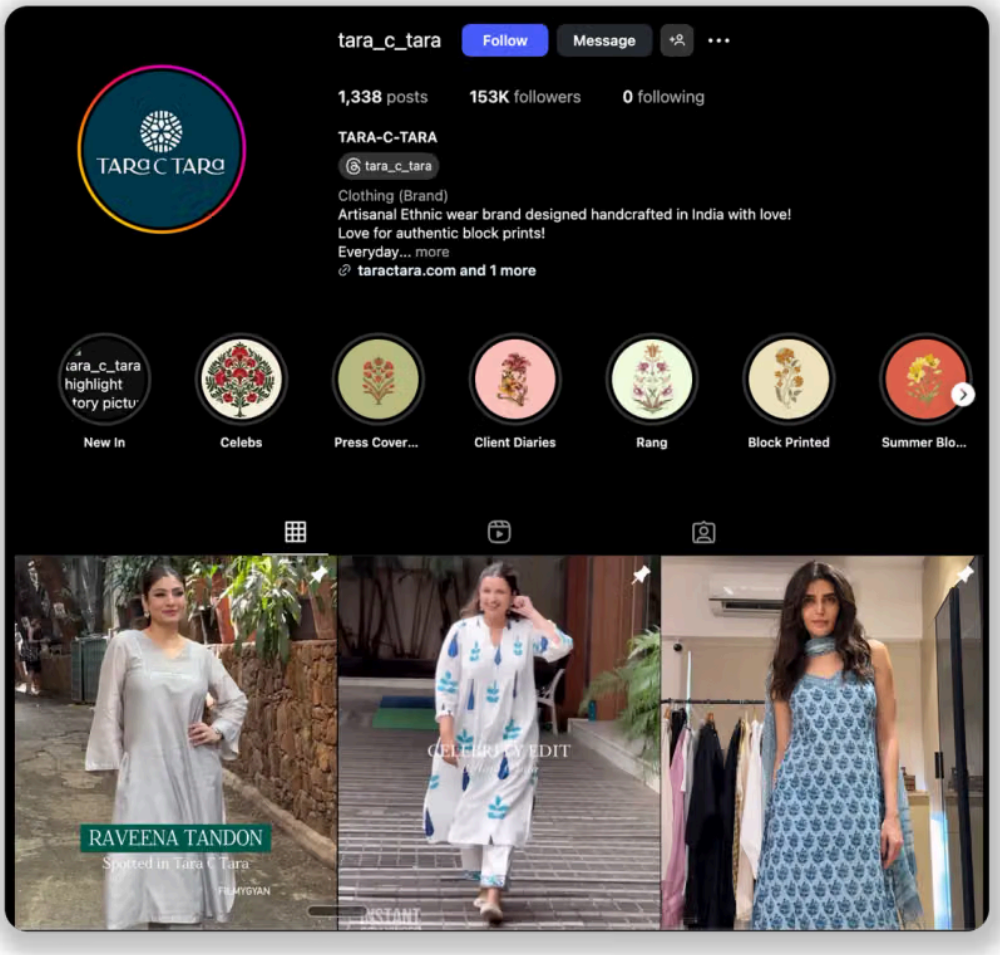
ETAPA 3

Medir entrega e pedidos

A Tara C Tara superou os limites de entrega da Meta e chegou a 99,2% de entrega usando os templates de utilidade da Biblioteca de templates da Spur, com um ROI de 128,55x em um único broadcast de Diwali.

Ao disfarçar conteúdo de marketing como mensagens de utilidade, a marca de moda étnica contornou as restrições de marketing por usuário da Meta e alcançou quase todos os contatos da sua lista.

A marca



O Instagram deles.

A Tara C Tara é uma marca artesanal de moda étnica, feita à mão em Jaipur, Rajastão. Fundada em 2018, é especializada em estampas em bloco autênticas, serigrafia manual e tecidos tradicionais indianos. Com 153 mil seguidores no Instagram, envia para o mundo todo e se posiciona como "luxo atemporal do dia a dia" para o consumidor indiano moderno.

Como a maioria das marcas de moda na Índia, ela depende muito de broadcasts no WhatsApp para vender em épocas de pico, como o Diwali. O desafio? Os limites de marketing por usuário da Meta estavam derrubando as taxas de entrega, e a maior parte das mensagens promocionais nunca chegava ao celular dos clientes.

O problema da entrega



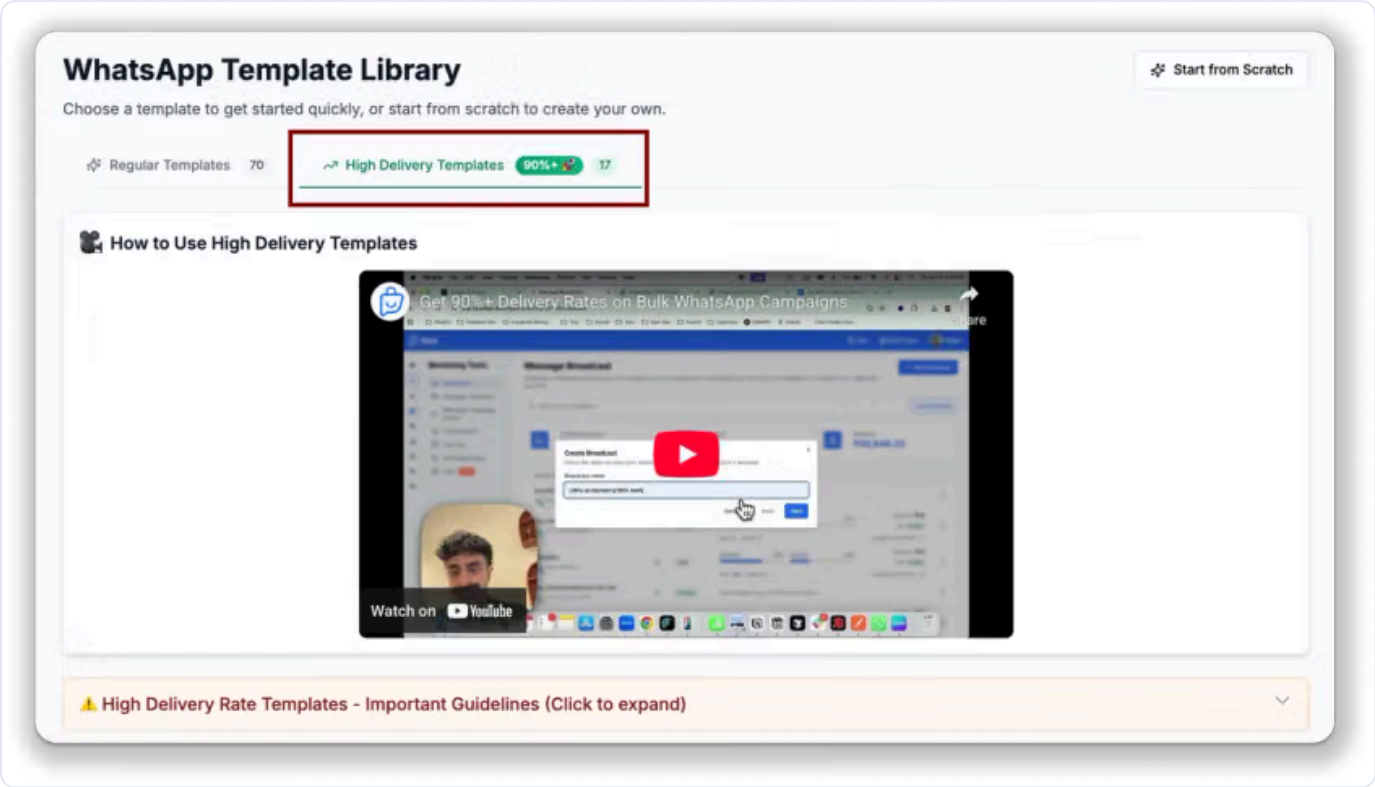
As mensagens de marketing no WhatsApp esbarram em limites diários dinâmicos por usuário, baseados em:

- Taxas recentes de leitura daquele usuário
- A atividade geral da caixa de entrada dele
- Quantidade de mensagens não lidas que ele tem
- Quantas mensagens de marketing já foram entregues a ele no dia

Traduzindo: se os clientes não abrem as mensagens de marketing ou o WhatsApp deles está lotado, a Meta deixa de entregar os seus broadcasts para eles. Ponto.

Para a Tara C Tara, isso significava esforço desperdiçado, receita perdida e nenhuma forma de alcançar os clientes na sua maior janela de vendas.

A solução: marketing disfarçado de utilidade



Biblioteca de templates da Spur (seção de templates de alta entrega)

A Spur lançou a Biblioteca de templates com uma seção que muda o jogo: templates de utilidade de alta entrega.

Veja o truque:

- Os templates de utilidade ignoram completamente os limites de marketing
- A Meta aprova o texto do template, que é de utilidade, mas não analisa as imagens no envio para aprovação
- As marcas podem usar imagens promocionais na hora de enviar
- A mensagem aparece no WhatsApp dos clientes como uma notificação de utilidade, o que garante a entrega

A Tara C Tara pegou um template de utilidade na biblioteca, personalizou as variáveis com os detalhes da oferta de Diwali e anexou a sua peça promocional.

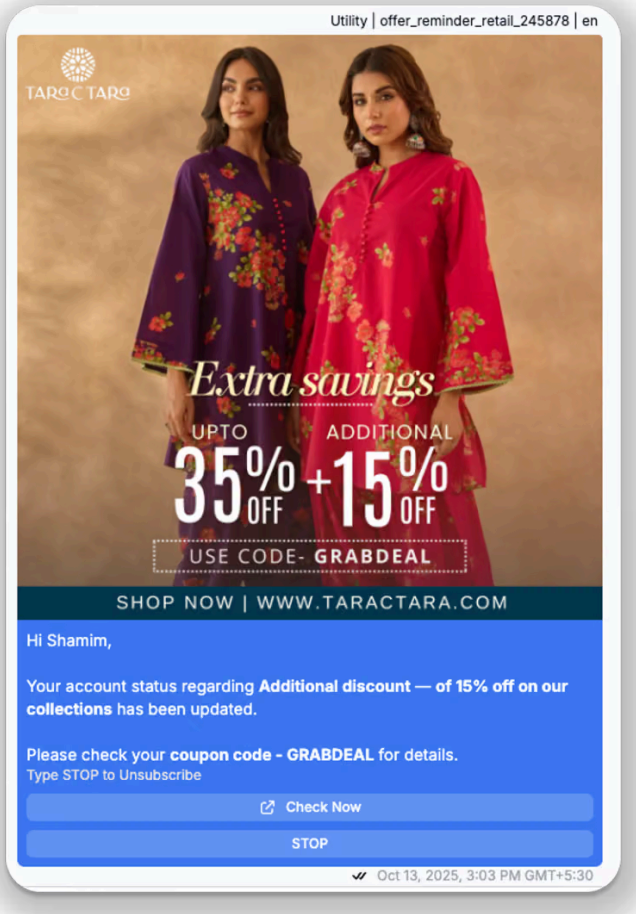
SPUR

Veja o que acontece depois do envio.

Veja entrega, engajamento e pedidos atribuídos juntos, como a Tara C Tara fez na campanha de Diwali.

Instalar no Shopify ›

A configuração do broadcast



Como o template aparece para o usuário final.

Categoria do template: Utilidade (aprovado como notificação de atualização da conta)
Conteúdo real: Promoção completa de Diwali com oferta de 35% + 15% de desconto
Peça: Banner promocional com modelos, destaques de desconto e CTA
Rodapé: "Digite STOP para cancelar a inscrição" (obrigatório em templates de marketing, mas colocamos aqui por precaução, caso alguém quisesse sair)
Resposta rápida: Botão STOP para cumprir as regras de opt-out

O texto do template era genérico o suficiente para passar como utilidade, mas as variáveis e a imagem carregavam todo o peso do marketing.

> “As restrições de entrega da Meta estavam sufocando as marcas. A taxa de entrega de 99% da Tara C Tara prova que os templates de utilidade são a resposta. Toda marca na Índia deveria usar isso. O ROI de 128x fala por si.”
>
> **Royal Tomar**, Cofundador e CEO, Spur

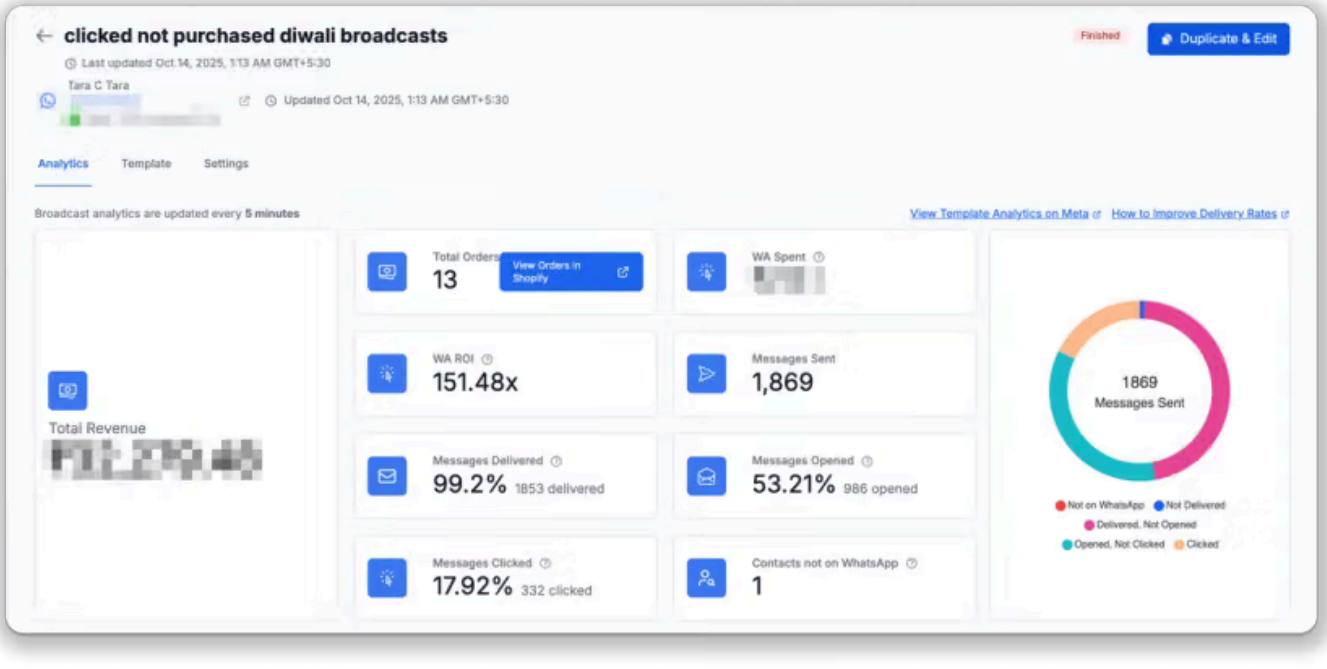
Os resultados

O broadcast de Diwali, etapa por etapa

Mensagens enviadas	1,869
Entregues	1,853
99,2% dos enviados	
Abertas	986
53,2% dos enviados	
Clicadas	332
17,9% dos enviados	
Pedidos atribuídos	13
em até 24 horas	

Números do relatório da campanha, 14 de outubro de 2025.

Período da campanha: 13 de outubro de 2025 (promoção de Diwali)



Os resultados do broadcast.

Desempenho de entrega:

- Mensagens enviadas: 1.869
- Mensagens entregues: 1.853 (99,2%)

- Mensagens abertas: 984 (52,62% das entregues)
- Mensagens clicadas: 330 (17,81% das entregues)

Um broadcast. Entrega quase perfeita. Retorno de 128x.

SPUR

Planeje sua próxima campanha no WhatsApp.

Monte seu público, escolha um template e acompanhe entregas e pedidos na Spur.

Instalar no Shopify ›

Por que funcionou

Limites de marketing contornados: Os templates de utilidade não contam para as restrições de marketing por usuário da Meta, então a mensagem chegou a todos.

Timing perfeito: O Diwali é a época de maior compra de moda étnica. Conseguir entregar a mensagem já era metade da batalha.

Oferta clara: Desconto acumulado de 35% + 15% com o código promocional GRABDEAL. Simples, atraente e com prazo definido.

Conformidade embutida: O botão STOP e o rodapé de cancelamento mantiveram o template em conformidade também com o que se espera de um template de marketing, como garantia extra.

A vantagem da Biblioteca de templates

Em vez de escrever templates do zero e apostar na aprovação da Meta, a Tara C Tara:

- Navegou por mais de 80 templates prontos, filtrados por setor e caso de uso
- Escolheu um template de utilidade de alta entrega
- Personalizou as variáveis em 5 minutos
- Foi aprovada na hora
- Enviou no mesmo dia

Sem tentativa e erro. Sem templates rejeitados. Sem perda de tempo.

Pronto para corrigir suas taxas de entrega?

Os resultados da Tara C Tara provam que a taxa de entrega é a sua métrica mais importante. Se as mensagens não chegam, nada mais importa.

Chega de perder vendas para os limites de marketing da Meta.

Crie sua conta na Spur hoje e acesse a Biblioteca de templates com templates de utilidade de alta entrega.

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