

# Historia de éxito

# LinkedIn + Castanet

Descubre como un restaurante generó 20,000 usd adicionales promoviendo su servicios de Catering por LinkedIn



**SUCCESS  
STORIES**

## ANTECEDENTES

El servicio de catering puede representar una división altamente rentable para un restaurante. Los operadores que buscan aumentar los ingresos sin incrementar los gastos generales pueden buscar obtener nuevos pedidos de catering promocionando sus servicios B2B. Típicamente, los pedidos de catering se facturan a una tarifa fija por persona, aproximadamente entre \$10 y \$15 en promedio. Un evento corporativo con 50 empleados podría representar conservadoramente \$650 usd en promedio. El gerente de oficina es probablemente la persona que toma las decisiones y puede ser fácilmente identificado en LinkedIn.

## ESTRATEGIA

Usando el perfil de LinkedIn del propietario el restaurante, se conectó con empresas locales de la región. El objetivo era conectar con los gerentes de oficina e informarles sobre las opciones del menú de catering, mientras que periódicamente les preguntaba si tenían eventos próximos. Los mensajes de la campaña se programaron para enviarse automáticamente cada 4 semanas y continuar durante 6 meses.

El restaurante publicó regularmente fotos y videos en LinkedIn de los eventos que habían atendido, junto con testimonios y recomendaciones de sus clientes de catering. Estas publicaciones se compartieron dentro de los mensajes enviados a los prospectos.

## CONFIGURACIÓN DE LA CAMPAÑA

- **Términos de búsqueda:** Gerente General / Gerente de Oficina / Propietario
- **Industria:** Farmacéutica | Tecnología | Seguros | Marketing | Bienes Raíces
- **Ubicación:** Ciudad de México



## SECUENCIA DE LA CAMPAÑA

- **Paso 1:** Invitar a conectar
- **Paso 2:** Mensaje de presentación (1 día después)
- **Paso 3:** Mensaje de seguimiento (7 días después)
- **Paso 4:** Validar una habilidad (7 días después)
- **Paso 5:** Enviar una oferta especial (30 días después)
- **Paso 6:** Invitación para 2 personas cortesía de la casa (30 días después)
- **Paso 7:** Mensaje de seguimiento (retroalimentación sobre el servicio (30 días después)
- **Paso 8:** Mensaje de seguimiento con enlace al sitio web.

## RESULTADOS DE LA CAMPAÑA

- Invitaciones Enviadas: **2,000**
- Invitaciones Aceptadas: **500**
- Mensajes Enviados: **3,000**
- Respuestas recibidas: **300**
- Habilidades Validadas: **2,000**
- Pedidos Recibidos: **30**
- Ticket Promedio: **650 USD**
- Ingresos adicionales generados: **19,500 usd.**