

# CASO DE ÉXITO

Benedetto's



## Restaurante italiano aumenta sus ventas anuales en un 33% gracias a una App Móvil

El restaurante italiano Benedetto's necesitaba aumentar la fidelidad de sus clientes y el engagement con su marca. Con la implementación de una aplicación móvil para su negocio pudieron llegar a sus clientes más allá de su establecimiento, a través de las notificaciones Push y un atractivo programa de fidelización.

Gracias a ello, el restaurante ha incrementado drásticamente la retención de sus clientes, al mismo tiempo que ha aumentado en un 33% sus ingresos anuales.

### EL RETO: Aumentar el Engagement y la Fidelidad de los Clientes

Benedetto's era un restaurante de éxito. Aún así, querían aumentar la fidelidad y el engagement de sus clientes (incluso cuando no se encontraban en el establecimiento). Previamente, el dueño del restaurante había utilizado potentes campañas de emailing, por lo que uno de sus fuertes era la amplia lista de suscriptores a su newsletter (más de 47.000).

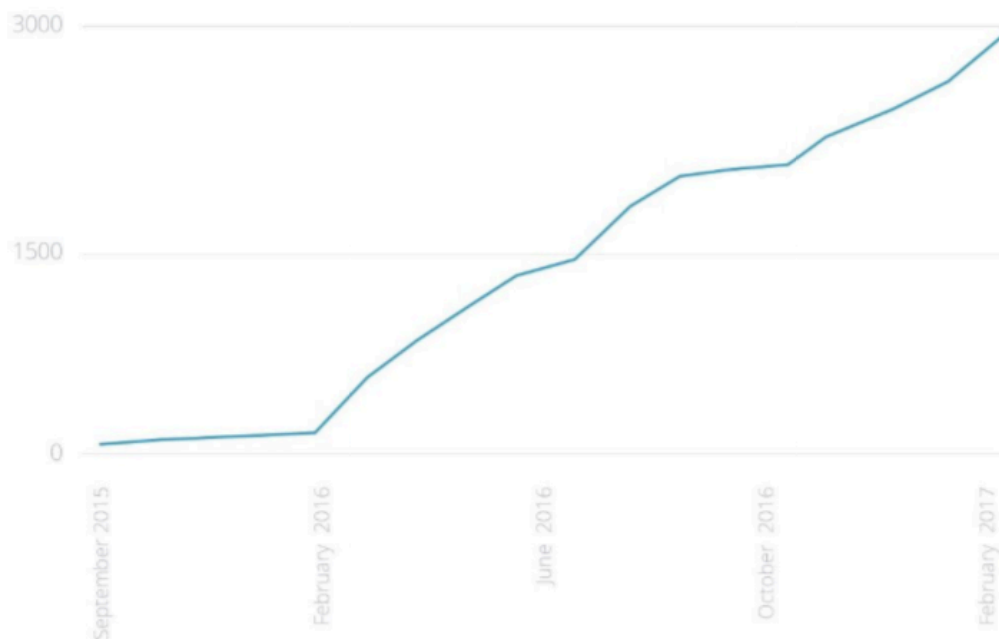
### LA SOLUCIÓN: Un Llamativo Programa de Fidelización y el Uso de Notificaciones Push

La estrategia móvil a seguir era sencilla: enfocarse en llevar a cabo un programa de fidelización atractivo y en lanzar las notificaciones Push. Al tratarse de un restaurante más caro de lo habitual, puede que el consumidor se piense dos veces si ir o no (incluso aunque sea su restaurante favorito). Benedetto's creó un programa de fidelización que eliminaba esta barrera ofreciéndole a sus clientes una generosa recompensa: Una tarjeta de sellos completa podía ser canjeada por un consumo de hasta 50€ en su restaurante. Además, el dueño del restaurante podía utilizar sus habilidades de redacción para enviar notificaciones Push a sus clientes.

“El pescadero trajo cangrejos frescos al restaurante, así que el dueño envió notificaciones Push avisando a los usuarios del plato del día. El mensaje se envió a las 5pm. A las 7 pm ya se habían reservado todas las mesas para esa noche!”

## EL RESULTADO: Incremento del ROI y de la retención de clientes

Gracias a la aplicación móvil, Benedetto's aumentó sus ingresos anuales en un 33% durante los últimos tres años. Su estrategia de marketing, que combinaba campañas de emailing, notificaciones Push y un atractivo programa de fidelización, ha conseguido incrementar considerablemente la retención y el engagement de los clientes. El restaurante también ha conseguido más de 1000 clientes que utilizan activamente la aplicación y su programa de fidelización.



**33 %**  
Crecimiento  
Anual

**2.800 +**  
Descargas

**1.000 +**  
Usuarios  
Fidelizados