

 Opiniones Verificadas

# Cómo El asador en tu casa aumentó la tasa de conversión y el tráfico a su web

CASO DE ÉXITO - EL ASADOR EN TU CASA

 Skeepers



el  
asador  
en  
tu  
casa

Asados a baja temperatura



# Cliente



El asador en tu casa trabaja para que sus clientes tengan las mejores experiencias gastronómicas posibles ofreciendo un concepto de cocina innovador.

Su propósito es hacer accesible la cocina a Baja Temperatura y al vacío (sous-vide), técnica de la alta gastronomía. Disfrutarla en casa, sin necesidad de cocinar y sin complicaciones, lista en menos de 30 minutos.





10k Followers



**INDUSTRIA**  
Restauración



**PÁGINA WEB**  
elasadorentucasa.es



**SKEEPERS CUSTOMER DESDE**  
2021



**SKEEPERS PRODUCTS**  
Ratings & Reviews



**Roger Hostalot**

CEO de El asador en tu casa

Desde el inicio la experiencia fue buena, teníamos claro qué queríamos para potenciar nuestro Social Proof, widgets atractivos, marca reconocida que evite manipulaciones y facilidad de integración con nuestra plataforma e-commerce. Todo ello se ha cumplido.”





# Contexto y objetivos

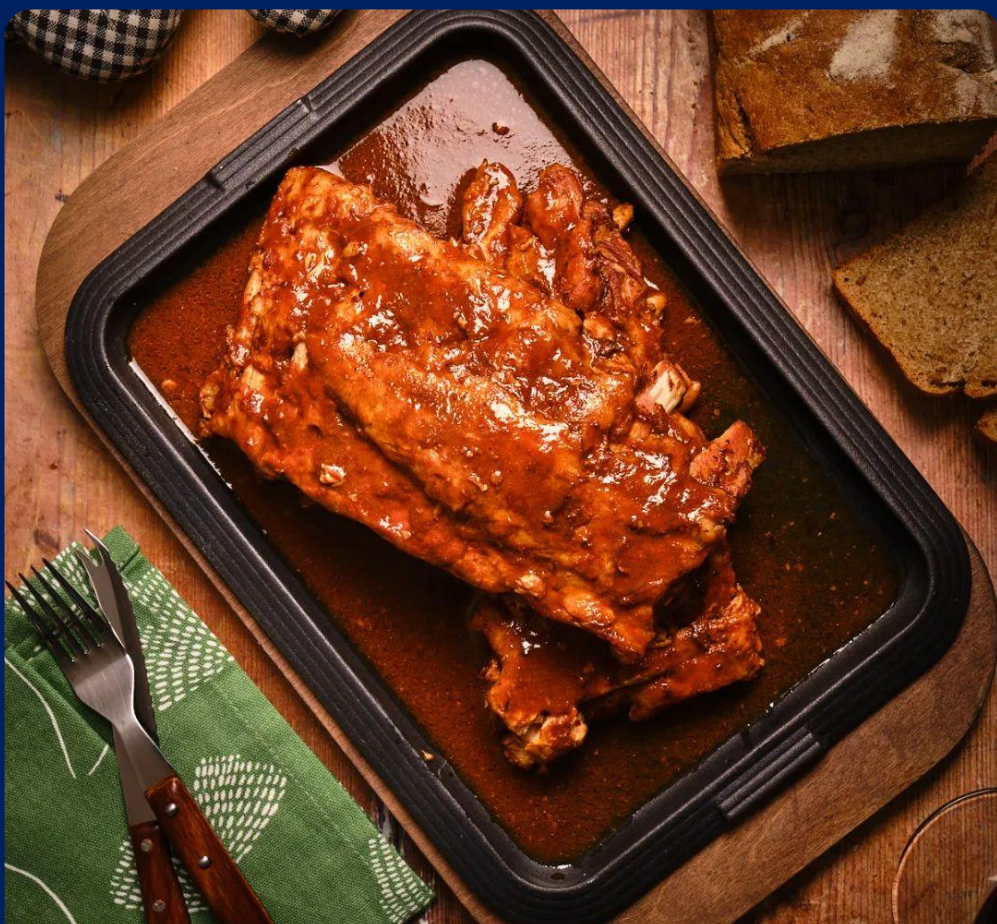


1. Integración con la plataforma e-commerce
2. Flexibilidad de los widgets y certificados visibles en la web
3. Facilidad a la hora de administrar y configurar

Para ellos, la herramienta debía cubrir 3 aspectos fundamentales: una fácil y robusta integración con su plataforma de e-commerce, flexibilidad de los widgets y certificados visibles en la web y, por último, fácil de administrar y configurar. Era más que importante que la herramienta ayudara a automatizar la recolección de las opiniones y optimizar su tiempo.



# Solución



## Potenciar el Social Proof

Buscaban potenciar el **Social Proof** en un sector dónde la confianza es el 99% de la venta, más para una empresa nueva que no contaba con un Branding de años de existencia. Al final, este social proof, conllevaría una mejor ratio de conversión para aumentar las ventas.

El Social Proof es tan importante, que lo único que ves sin scroll en la página principal es el banner de inicio con el widget de OV.





CASO DE ÉXITO - EL ASADOR EN TU CASA

# Solución



## Añadir Rich Snippets

Añadir Rich Snippets con las estrellas en las búsquedas de Google hace que la marca destaque en relación a otros a anuncios que no los tienen, con lo que se aumenta el CTR, y en consecuencia, las ventas.



# Resultados

**+110**

## Campaña Mejora de conversión

Se ha notado mucho que a medida que se incrementaba el número de opiniones, la conversión lo hacía igual o más. Antes de octubre (<50 opiniones): 0,64% y en diciembre (160 opiniones / Campaña de Navidad): 3,02% .

Para destacar lo clave que ha sido OV en las ventas de Navidad solo hay que ver las 247 visitas al certificado.

**+40,2%**

## Tiempo del usuario en la web

Se ha mejorado un 40,2% el tiempo en que el usuario está en la web.



# Resultados

## +20%

### Aumento de CTR

Las **estrellas** de valoración (rich snippets) han permitido subir el **CTR de 2,74% a palabras clave con 23,28%**.

## Branding

En el sector alimentación gourmet es difícil ver una empresa, y más en productos, gran cantidad de valoraciones/opiniones. Incluso muchas empresas solo tienen la Valoración general. El asador en tu casa apostó por ambas y es un lujo poder tener productos con más de 80 opiniones, dan confianza a la persona que lo va a comprar.





THE UGC SOLUTION SUITE

# Get real with your community

[Solicita una demo](#)

