

Caso de Éxito

# De 0 a 10 clientes en LinkedIn en 45 días

Descárgalo gratis



Te destripo sin filtro el caso de Luciano Biancardi

# Cómo conseguimos sus primeras ventas en LinkedIn en solo 45 días



Este vídeo es para ti si...

Si estás aquí, es posible que ahora tengas algunos de los problemas que tenía Luciano cuando empezamos a trabajar:

- Quería conseguir sus primeros clientes, pero no tenía claridad sobre qué pasos dar, qué canales priorizar, o cuál es el proceso más sencillo para conseguir las primeras ventas cuando empiezas desde cero.
- Luciano, intuía que LinkedIn podía ser un canal muy interesante para él, ya que quería vender a emprendedores y startups, pero no sabía cómo empezar a darse a conocer ni proyectar autoridad, dado que no tenía comunidad en RRSS.
- Por último, Luciano tenía muchas dudas sobre cómo enfocar su servicio o programa, qué contenido incluir, qué precios poner y cómo contárselo a sus clientes potenciales para que lo percibieran como muy valioso, diferente y deseable.

## Fase 1. Crear una Propuesta de Valor con Potencial Rentable y encontrar una Nueva Oportunidad

Lo primero que necesitamos es:

- **Un problema real que ya existe en el mercado**
- **Un Público Objetivo que tiene un gran dolor, urgencia y poder de compra.**
- **Una solución original, específica y novedosa a ese problema.**

Déjame que te lo explique con el ejemplo de Luciano:

Luciano quería asesorar a startups, así que lo primero que hicimos fue buscar los problemas.

- El **principal problema** con el que él les podía ayudar es que lanzan sus proyectos, invierten años y miles de dólares sin validarlos primero, de forma que queman un montón de recursos en proyectos que nunca iban a funcionar.
- Dentro de todos los perfiles a los que podía dirigirse, elegimos centrar su propuesta de valor en **founders que están ya en activo** con su segunda startup o **founders que estaban compatibilizando su emprendimiento con un trabajo por cuenta ajena.** ¿Por qué? Porque los que ya están en su segundo proyecto, tienen un nivel de consciencia mayor (ya conocen el precio de no validar) y los que están compatibilizando con un trabajo, tienen más poder de compra.
- Por último y lo más importante, nos rompimos mucho la cabeza para encontrar su diferenciación, su Nueva Oportunidad. Esto no tiene nada que ver con el producto, ni con como lo entregas. La Nueva Oportunidad es un enfoque, estrategia o técnica que supone una oportunidad para los clientes con los que quieres trabajar, porque les ayuda a conseguir resultados más rápido, con menos esfuerzo o con

más probabilidades de éxito. Cuanto más maduro sea tu mercado o más competencia tengas, más importante será para ti encontrar una nueva oportunidad.

En el caso de Luciano, salían ideas cómo “validar”, “hacer MVP”, etc. La idea tenía potencial. El problema es que ninguno de esos conceptos es novedoso o atractivo para su público objetivo y, por lo tanto, no iba a tener ese efecto de gancho, curiosidad, novedad que buscábamos. Después de probar varios ángulos, por fin lo encontramos. Su **Nueva Oportunidad es la Evidencia Progresiva de Market Fit**. Un enfoque para lanzar una startup reduciendo el riesgo y priorizando la validación y mejora constante del producto.

Si quieres saber cómo de efectivo fue este cambio, presta atención a lo que ocurrió en la fase de lanzamiento.

## Fase 2. Hacer un Lanzamiento Minimal en LinkedIn

En primer lugar, creamos su Funnel Minimal, optimizando su perfil de LinkedIn y creando un Evento de Calendly para ofrecer una Sesión Gratuita valiosa a su Público Objetivo.

## Caso de Éxito

De 0 a 10 clientes en LinkedIn en 45 días

takealeap

**SI SIGUES EL PLAYBOOK DE SILICON VALLEY TENDRÁS 0,1% DE CHANCES DE ÉXITO...**

Lanza tu startup con **Evidencia Progresiva de Market Fit**, más rápido y con menos de 3k usd

[¿Hablamos?](#)

**Luciano Biancardi** · 1er

2x Founder @TakeaLeap | Acompaño a emprendedores como TÚ a convertirse en Founders Exitosos 🚀 | → Estrategias de Pre Selling & Willingness to Pay → Go to Market con Clientes

Argentina · [Información de contacto](#)

[>> Empieza por aquí <<](#)

3320 seguidores · [Más de 500 contactos](#)

José Miguel Burgos, Fran Collado y 23 contactos en común más

[Enviar mensaje](#) [Más](#)

### Acerca de

El mundo Startup en Latam ya **NO** funciona como antes:

- Las chances de que un VC invierta en etapas tempranas son casi nulas, lo cual te deja apostando tus ahorros, generalmente sin retorno. ... [ver más](#)

### Destacado

Enlace

**Sesión de Claridad gratuita**

Lanza tu Startup en 2025 con Evidencia Progresiva de Market Fit

takealeap

**Luciano Biancardi**  
Calendly

En segundo lugar, activamos su estrategia de Inbound, combinando post de Captación con post de Marca Personal.

## Caso de Éxito

De 0 a 10 clientes en LinkedIn en 45 días

Hicimos un primer post de contexto, donde Luciano contaba su Historia de origen, por qué decidió emprender y cuál era el propósito detrás de su nuevo Proyecto.

### Análisis de la publicación

Luciano Biancardi ha publicado esto · 1 mes



Hace unos meses decidí dejar un trabajo soñado que me costó muchísimo conseguir y con el cual podría haber tenido una vida sin ... más

### Descubrimiento

7.504

Impresiones

2.782

Miembros alcanzados

Seguido de tres post de Captación acompañados de una estrategia para: maximizar su alcance y prospeccionar por MD.

## Post 1.

**Estoy buscando a 5 emprendedores**

Que quieran lanzar su Startup en sólo 4 meses e invirtiendo menos de 1.5k usd

**take a leap**

98

49 comentarios · 11 veces compartido

### Análisis de la publicación

Luciano Biancardi ha publicado esto · 1 mes



Imagina lanzar una Startup con Evidencia Progresiva de Market Fit en sólo 4 meses e invirtiendo menos de 1.5k usd ✨

### Descubrimiento

8.253

Impresiones

2.662

Miembros alcanzados

### Interacción

Reacciones

98 →

Comentarios

49 →

Veces compartido

11 →

Post 2. Un post de Marca Personal donde reflexiona sobre su visión del éxito profesional y personal.

## Caso de Éxito

De 0 a 10 clientes en LinkedIn en 45 días

### Análisis de la publicación

Luciano Biancardi ha publicado esto · 1 mes



Un jefe me dijo que para ser exitoso tendría que trabajar incluso los 25 de diciembre y sacrificar tiempo con los que más quiero 🙄🙄 ... más

### Descubrimiento ⓘ

**20.025**

Impresiones

**11.616**

Miembros alcanzados

### Interacción ⓘ

Reacciones **160** →

Comentarios **15** →

Veces compartido **1** →

**Post 3. Un post de Captación dónde toca uno de los principales puntos de dolor de su Público Objetivo y da una clave de mucho valor.**

### Análisis de la publicación

Luciano Biancardi ha publicado esto · 2 semanas



Si estás lanzando tu startup en el 2025, te cuento 1 clave que te va a servir más que la fórmula de la Coca Cola ... más

### Descubrimiento ⓘ

**4.720**

Impresiones

**2.646**

Miembros alcanzados

### Interacción ⓘ

Reacciones **105** →

Comentarios **29** →

Veces compartido **5** →

## Caso de Éxito

De 0 a 10 clientes en LinkedIn en 45 días

Por último, tienes que saber que una parte importante de la estrategia sucede entre bambalinas. Quédate con la idea de que en público generamos interés, pero la venta sucede en privado.

---

15 ENE

 **Luciano Biancardi**  · 11:45

Hola Lucas!

Vi que te pasaste por mi perfil. Un gusto estar conectados 😊 ! 

 20:39

Que haces Luciano!

El gusto es mío, vi un par de cosas que publicaste que me gustaron, chusmie un poco

---

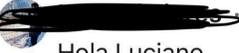
14 ENE

 **Luciano Biancardi**  · 16:04

Hola Manuel! Cómo estás?

Vi que te pegaste una pasada por mi perfil, paso a saludar 🙌🙌 

Un gusto estar en contacto 

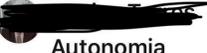
 16:06

Hola Luciano

vi tus consejos de startups y me detuve a leer

---

3 ENE

 12:34

**Autonomia**

Buenos dias Luciano.

Me aparecio una publicacion tuya y la verdad me resulto muy interesante. Hace tiempo quiero lanzarme por mi cuenta, con todos los miedos que eso implica en el pais que vivimos. Me interesaria poder contar con tu ayuda para comenzar con esto

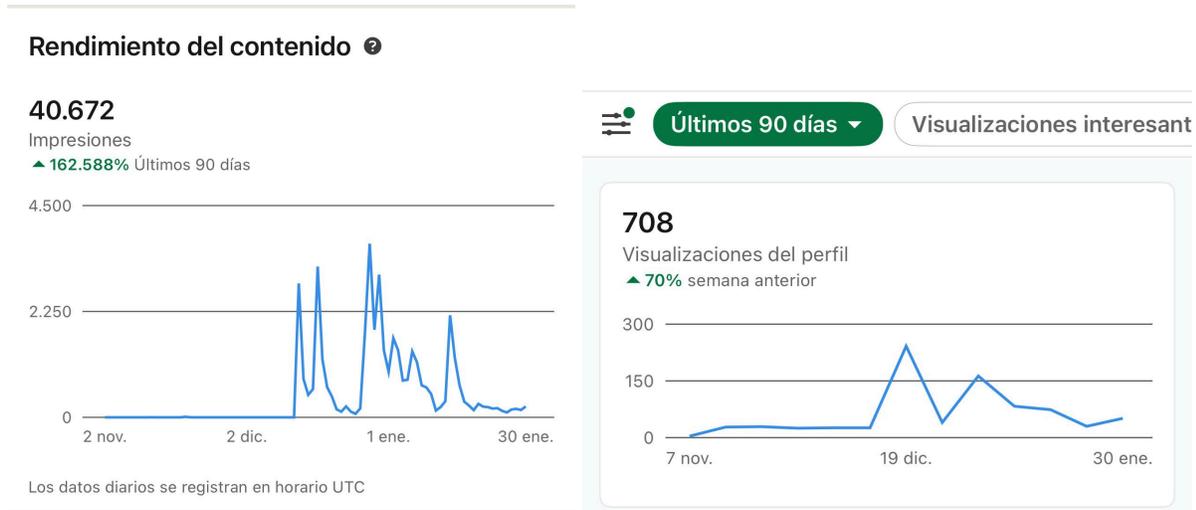
 **Luciano Biancardi**  · 12:53

Hola Mati, cómo andas? 

Si, claro! 

## Los resultados hablan por sí solos.

En primer lugar, Luciano logró más de 40.000 impresiones con solo un puñado de post, un resultado impresionante.



Además, Luciano consiguió más de 700 visualizaciones de su perfil a pesar de que empezaba desde cero y, lo más importante, con acciones 100% orgánicas, sin invertir ni un euro en publicidad.

La combinación de estas acciones de inbound y outbound a audiencia templada en LinkedIn generaron para Luciano:

- 16 reuniones de venta
- 10 ventas

De esta forma, Luciano se estrenó por todo lo alto, consiguiendo llenar nada menos que un grupal en la primera edición de su programa.

El por qué de los resultados de Luciano

# Cómo puedes aplicarlo tú



## Conclusiones

Lo más importante que quiero que recuerdes es que estos resultados han sido posibles para Luciano porque:

- Encontramos una **Nueva Oportunidad** muy atractiva para su Público Objetivo y trabajamos a fondo su Propuesta de Valor con Potencial Rentable antes de realizar ninguna acción de captación.
- Preparamos un **Lanzamiento Minimal** en el que buscábamos el máximo impacto en el menor tiempo posible, aprovechando a fondo: el potencial de su Marca Personal y 3 post de captación muy persuasivos para su público objetivo.

Y, por supuesto, todo este potencial, visibilidad, interés, peticiones de información... se pudieron materializar en ventas porque habíamos creado un **Programa Estrella que dejaba a sus clientes potenciales con la boca abierta y sin excusas para pasar a la acción.**

Cómo puedes seguir avanzando

# ¿Qué tipo de emprendedor eres?



Si eres del equipo de Luciano...

Y quieres ayuda para lanzar tu proyecto en el menor tiempo posible, evitando cantidad de errores y dolores de cabeza, y quieres una hoja de ruta clara, efectiva y probada, para conseguir tus primeras ventas... Te chivo que...

- Estoy preparando algo muy top para ayudarte con esto.
- Que, por primera vez, podrás tener acceso a esta estrategia sin invertir miles de euros.
- Que **verá la luz en marzo de 2025** y no vas a querer perdértelo...

[<<Apúntate a la lista prioritaria para ser el primero en enterarte>>](#)