



www.redlinecompany.com

Carta del director

Es posible que el verano haya terminado pero todavía hace bastante calor y las cosas por Redline HQ están que arden. En lugar de cerrar por vacaciones, hemos estado muy ocupados trabajando e incluso hemos dado la bienvenida a numerosos proyectos muy interesantes, incluyendo un proveedor mundialmente importante de seguros de salud y pensiones.

En esta publicación, explicamos las últimas tendencias en SEO que pueden ayudar a hacer tu website más visible y analizamos los beneficios del Test A/B. Además conocerás a nuestro equipo y averiguarás cuáles son sus inquietudes e intereses. También es una oportunidad para presentaros a Pilar, el último miembro del equipo de diseño gráfico de Redline.

Hablando de equipos... Redline disfrutó no hace mucho de un estupendo día en equipo con Pizzamos en Coín, sobre lo que podrás leer en nuestra nueva sección "Nuevos Lanzamientos".

En la siguiente entrega informaremos sobre la Conferencia Internacional del Héroe para traerte novedades de lo último en técnicas para generar subscriptores (lead). Así que atento a este espacio...

¡Qué disfrutes de la lectura!

Un Saludo,

*Line Lyster
Managing Director*

Índice

04



Tendencias **SEO**

18



Conoce al Equipo

30



Test A/B

34



Nuevos Lanzamientos

Aunque parezca mentira, ya hemos pasado el ecuador del año. Da miedo pensar que en breve se nos echarán las navidades encima, y con ellas el 2017. Pero si piensas que el tiempo pasa rápido, ni te imaginas con qué velocidad avanza la tecnología. Y esto también afecta al posicionamiento en buscadores, un área en constante evolución. Cada vez que inauguramos año tenemos la sensación de que Google no da tregua con el SEO: los nuevos algoritmos aumentan la presión sobre responsables de marketing y consultores SEO en todo el mundo. Las reglas parecen crecer como los champiñones; surgen nuevas normas semana sí, semana no, y uno ya no sabe qué creer. Si te identificas, sigue leyendo. A lo largo de este artículo iremos desgranando las tendencias SEO que necesitas conocer e implementar para que tu negocio destaque. Lo bueno es que estas tendencias en concreto llegan para quedarse al menos un par de años.

Tendencias SEO para liderar la manada





Las estadísticas que cualquier pequeño empresario necesita saber sobre SEO

Si estás al frente de un pequeño negocio, ya sabrás lo importante que es el tráfico online para tus finanzas. Sin tráfico no hay ingresos; así de simple. Teniendo esto claro, nunca está de más conocer esas estadísticas que permiten entender mejor cómo busca la gente en Internet. También te animará a intensificar la promoción de tus productos o servicios. Porque créenos, ¡tú te mereces un trozo del pastel!

De acuerdo a hubspot.com, solo en Estados Unidos se producen 12 billones de búsquedas al mes. El SEO jugará un papel cada vez más importante a la hora de llevar tráfico de calidad hasta tu página, darte visibilidad, potenciar tu marca y darle a tu negocio la credibilidad necesaria para tener éxito. Después de todo, ¿qué sentido tiene crear montones de contenidos y gráficos si no apareces en los resultados de búsqueda de tus clientes potenciales?

El hecho es que si quieres estar ahí, necesitas implementar al menos un SEO básico en tu web. Meditemos un momento sobre este asunto. En 2015 los profesionales del marketing se dieron cuenta del verdadero valor del SEO y empezaron a alinear sus contenidos con las necesidades de sus clientes, incluida la optimización para móviles. Fue un buen toque de atención, ya que si tu página no se puede ver en el móvil o no ofrece contenido interesante, te quedas fuera del juego.

¿Ha sido este tu caso? Si después de leer el párrafo anterior te has llevado las manos a la cabeza porque describe exactamente lo que te ha ocurrido a ti por no haberte tomado en serio la importancia del móvil y del contenido, tranquilízate. ¡Nunca es tarde para empezar!



¿Qué es exactamente el SEO?

Para searchengineland.com, el SEO es el proceso de conducir tráfico de listas orgánicas y anuncios pagados en los SERP (resultados que muestra Google) a páginas basadas en determinadas palabras clave. En su definición más básica, el SEO se usa para ayudar a los buscadores a posicionar tu página.

La clave está en que los rankings de los buscadores cambian sin parar. Lo que significa que si hoy apareces en primera posición para una determinada palabra clave, lo más probable es que mañana seas el segundo. Hay muchas formas de intentar mantener esa primera posición, pero te lo tienes que currar: ser consistente es imprescindible. Así que si estás pensando en contratar un equipo de marketing o un consultor SEO solo de manera esporádica, más vale que te lo replantees.

Necesitas contenido actualizado, lo que significa tener el blog al día, publicando por lo menos dos veces al mes. Asegúrate de que tu blog es largo y contiene mucha información de calidad. Evita los contenidos vacíos y la saturación de palabras clave que entorpezcan la lectura. Para que te hagas una idea de cuánto contenido hablamos, quicksprout.com afirma que la longitud media del contenido de una página que aparece entre los 10 primeros resultados de Google tiene, como mínimo, 2000 palabras. Obviamente, estamos en el mejor escenario. Y hay que ser realista.



5 TOP | TRENDS
SEO |
BY REDLINE

Las tendencias SEO que estás esperando

Pero vayamos al grano. Si no estás teniendo en cuenta ninguna de estas tendencias en tu plan de marketing, no esperes tráfico ni hacer dinero con ello.

- 1 El contenido social gana popularidad
 - 2 El vídeo todavía es el rey
 - 3 El contenido no es que sea el rey, es que es el dueño y señor de todo.
 - 4 Recuerda la función de búsqueda por voz y palabras clave
 - 5 Móviles primero
-

1

El contenido social gana popularidad

Las redes sociales son importantísimas y Google, sin duda, las tiene en cuenta en su ranking. Si no estás en redes sociales, no sabes la de ventas que te estás perdiendo. Facebook ha sobrepasado todas las expectativas como plataforma publicitaria. Resulta más barata y directa, ya que te permite mostrar tu producto o servicio exactamente a los consumidores que quieres; en otras palabras, la gente que está dispuesta a comprarte. Y estamos hablando solo de Facebook, imagínate todo lo que puedes conseguir utilizando otras plataformas como Pinterest, Twitter o LinkedIn. Nuestro consejo es que apuestes por las redes sociales y compruebes por ti mismo la publicidad que pueden dar a tu negocio.

2

El vídeo todavía es el rey

¿Quieres incrementar tu visibilidad más de un 400 %? Sí, has oído bien: ¡más de un 400 %! En 2011 se predijo que el vídeo iba a superar a los anuncios basados en texto, y vaya si lo hizo. El vídeo es el presente y el futuro. A la gente le cuesta mucho menos darle al 'play' que leer. Llámalo pereza si quieres, pero la cuestión es que juega a tu favor. Facebook activa los vídeos directamente en tu muro. Esto ya te da algunas pistas.

3

El contenido no es que sea el rey, es que es el dueño y señor de todo.

Gracias a la nueva búsqueda semántica de Google y a su sistema de inteligencia artificial RankBrain, el contenido lo es todo. Como ya hemos dicho, quicksprout.com asegura que se necesita un mínimo de 2000 palabras para aparecer en los resultados. Y lo hemos comprobado de primera mano. Puede que estés considerando mejorar o actualizar el contenido de tu web: adelante, pero no olvides incluir imágenes, vídeos y, por supuesto, palabras clave. Tampoco pierdas de vista que si no está optimizada para móviles, es casi como si no la tuvieras.

4

Recuerda la función de búsqueda por voz y palabras clave

Ya hemos dicho que la mayoría de la gente prefiere ver un vídeo a leer. Así que, ¿cuál es el siguiente paso? Unas simples palabras clave dichas en voz alta, porque la optimización para móviles y la publicidad en este tipo de dispositivos han crecido vertiginosamente en dos años y mucha gente hace sus búsquedas 'hablando' en lugar de escribiendo. ¿Sabías que los comandos de voz son palabras clave? Quizá sí, pero no viene mal volver a recordarlo. Optimiza para móvil las palabras de búsqueda. Nosotros nos encargamos de hacerlo en todo el contenido de tu web, incluyendo las etiquetas de título y las metadescripciones. En cuanto a SEO, las cosas han cambiado y evolucionado muchísimo. Tus búsquedas están sujetas a varios criterios de ranking en Google. Alguna veces Google nos da pistas sobre ellos o contesta a nuestras preguntas con un vídeo.



5

Móviles primero

Sabemos con seguridad que hay que seguir estas tendencias si quieres triunfar en Internet. Así que, como resumen, esto es lo que debes tener en cuenta:

Optimiza tu web para móviles. Si aún no lo has hecho, ya estás tardando.

Actualiza el contenido de tu página o mejora tu blog. No olvides que los artículos deben tener al menos 2000 palabras e incluir varias palabras y frases clave. Los titulares son importantísimos.

Anímate a hacer un vídeo. No se necesita gastar mucho dinero para hacer un buen vídeo. Fíjate en muchos de los que se han convertido en los más virales de la historia de Internet. Trata de que sea divertido y capte la atención de tu audiencia. Y un último consejo: ¡que sea corto y sencillo!

Puede que el contenido sea el rey, pero no olvides que las redes sociales son la auténtica reina.

Las metatags aún cuentan. Al igual que las palabras clave, las etiquetas de título han estado presentes desde la aparición del algoritmo de búsqueda de Google. Una tendencia que no parece que vaya a desaparecer de momento.

5 TOP SEO TRENDS BY REDLINE

Buscar la simplicidad sigue funcionando también en el siglo XXI. No pierdas de vista estos sencillos consejos y sigue las tendencias que está comprobado que funcionan. No solo no te equivocarás, ¡también ganarás pasta!

Si necesitas ayuda con el SEO, ponte en contacto con Redline Company hoy mismo. No lo dejes, ¡perder tiempo te está costando dinero!

☎ **(0034) 952 816 678**

✉ **info@redlinecompany.com**

YOUR BARGAIN PROPERTY SPECIALISTS ON THE COSTA DEL SOL

CHECK OUT OUR LATEST HOT NEW DEVELOPMENTS
WITH 500 EUROS CASH BACK* ON SELECTED
DEVELOPMENTS



www.hola-property.com

* T&Cs apply

The Power of Home & Lifestyle Magazine

Thousands of copies distributed all over the Costa del Sol
and Gibraltar every two months

Loyal affluent readers who are homeowners and passionate about design

Great value advertising rates

A couple of weeks after our ad was published in Home & Lifestyle Magazine, we got a guy entering the shop with your magazine in his hands pointing with his finger at our ad. He said, "This is exactly the pergola I want for my home." The deal was closed the very next day. So thank you again.

Daniel Rodriguez López,
- Director of Outdoor Concepts -

**home
&lifestyle**
MAGAZINE



Find out how Home & Lifestyle Magazine can benefit your business by calling us today!
Tel. (+34) 951 93 93 87 Email. advertising@homeandlifestyle.es



Your one-stop-shop
for property related services
on the Costa del Sol

- Properties for sale
- Property management
- Project Management
- Interior Designand much more.



Angels Property Services Sales office, Urb. La Alzambra, 29660 Marbella
(+34) 952 81 92 59 | info@angelsproperty.com | www.angelsproperty.com
Call for a free consultation or pop in for a chat. We speak English, German and Spanish.

ChromaGen
www.chromagen.es



Redline
redlinecompany.com

Kristina
Szekely KS

Marbella
familyfun.com

Marbella
AZUL.com

MarbellaTV

Marbella

Creative Marbella

LOCAL LAWS, NEWS, EVENTS & INTERVIEWS

Broadcasting to the English Speaking Community

MARBELLA NOW TV

WITH NICOLE KING



ENGLISH LANGUAGE TV

Every Friday 7.30pm
with daily repeats &
available on-line

new Theme tune by
Terry Shaughnessy
"It's a Brand New Day"

MiMarbellaRTVM@gmail.com

Join us also on Mi Marbella 107.6 fm; Mondays and Wednesdays 4-6pm /Tuesdays and Thursdays 8-10pm
& online www.rtvmarbella.tv

photography by Photographer Marbella

Peace of mind

that your wealth is looked after
with **bespoke insurance solutions**
for **High Net Worth** property.

- **No single item limit**
- Award winning discreet and efficient claims service
- All risks worldwide content cover
- Specialist cover for works of art
- Insure multiple properties in Europe under one policy



Specialist Insurance for High Value Homes

Speak to one of our home insurance experts.

C. C. Guadalmina IV. Locales 97-98.

Guadalmina Alta. 29670 San Pedro de Alcántara. Málaga .

Tel: +34 952 88 22 73 | hnnw@opdebeeck-worth.com | www.opdebeeck-worth.com

ESTABLISHED IN 1977

**Op de Beeck
& Worth**

INSURANCE BROKERS • CORREDURÍA DE SEGUROS

←GATE28

WHEN YOUR FLIGHT IS DELAYED

HAS YOUR FLIGHT BEEN DELAYED,
CANCELLED OR WERE YOU DENIED
BOARDING?

**GET COMPENSATION
UP TO €600**

Find out how much money
you can claim

WWW.GATE28.EU



15%

off all spas when you bring in this advert. Exclusive to EWN readers.



Master Spas®
Michael Phelps
Signature Swim Spa



All spas come installed ready to enjoy.

Delivery cost not included



Aqua Living – Exclusive supplier of award winning Master Spas® the largest spa manufacturer in the world - All 100% made in the USA

Aqua Living is your specialist in spas, swim spas and swimming pools.

- 17 years of experience.
- Exclusive distributor of top of the range spa and swim spa brand – Master Spa® - in Spain.
- Get premium quality 100% USA made spas direct from distributor at prices 20% lower than other suppliers.

Not sure which size, type or brand of spa?

FREE site survey. FREE no obligation quote.

Visit our showroom TODAY.

AQUA LIVING
SPA • WELLNESS • POOL

www.aqualiving.es | +34 951 194 739

Pol. Ind. Nueva Campana, 77. 29660. Nueva Andalucía.
Marbella. Spain. info@aqualiving.es

Winter is coming

If you would like to use your swimming pool throughout the winter, you need a pool heater.

- Wifi controlled
- The best solution: economical and environmental friendly
- Exceptionally low electricity consumption (COP up to 5.6!)

**Pool heater
from only
1250 €**



Control your pool heating from anywhere in the world at any time, allowing you to monitor the energy consumption if you are renting out your property or you would like to pre-heat your pool before you arrive.

TV

¡Queremos presentarte al equipo de Redline!



LINE LYSTER

Danese

DIRECTORA Y FUNDADORA

Line Lyster es la jefa de todo esto. Una emprendedora de pura cepa y líder natural. Exigente a más no poder en todo lo que hace. Antes de fundar Redline Company en 2004, llegó a ocupar el puesto de directora de marketing senior en Ocean Estates. Si hay alguien que sabe de marketing, es ella. No tenemos ni idea de dónde saca tanta energía (aunque puede que tanto chocolate le ayude un poco...).

HABILIDADES

Conceptualización visual | Emprendedora | Estrategia de marketing | Liderazgo y gestión de equipos | Marketing online | Estrategia comercial | Diseño gráfico | Relaciones con la prensa | Conceptualización y producción de publicidad offline | Producción de spots publicitarios

Adicta al chocolate

Siempre a tope de energía

Bailarina de salsa

Propietaria de Gratitude Art

Amante del Golf

Apasionada del marketing



Definitely, not completely normal

LORNA SCUTT

Inglésa

REDACTORA, DIRECTORA DE CUENTAS Y RELACIONES CON LA PRENSA

Lorna es una lectora empedernida y, cuando no está escribiendo, está en su despacho inmersa en cualquier artículo, blog o periódico que se encuentre por delante. Adivina a qué dedica el fin de semana: a leer revistas en la playa, escribir otro capítulo de su esperadísima novela o planear su próximo viaje a Roma. Perfeccionista a tope, cuida hasta el último detalle en todo lo que hace, incluido su café (que debe ser sí o sí Pantone 4635 C). Como todos los amantes de los animales y el resto del equipo de Redline, tiene un corazón enorme.

HABILIDADES

Redacción creativa | Redacción SEO | Redacción de notas de prensa y relación con los medios | Gestión de proyectos

Le gustan los zapatos más que a Carrie Bradshaw

Adicta a las compras por Internet

Por alguna razón que se nos escapa, siempre que alguien va a Ikea le encarga copas de cava.

Auténtico torbellino

Bicho raro



MARKETING DIGITAL | SEM | ESPECIALISTA PPC

Para qué negarlo, Tiffany es una nerd de manual. Le apasiona todo lo que tiene que ver con el marketing digital y siempre anda escudriñando Internet a la búsqueda de qué se cuece en el mundillo. No para ni el fin de semana. Le encantan las mascotas y siempre está dispuesta a echar una mano. Pero no le ofrezcas un café; es como darle de comer a un Gremlin a partir de medianoche.

TIFFANY KROLL

Alemana y sudafricana

HABILIDADES

Publicidad online (Google Adwords, Bing, publicidad en redes sociales) | Gestión de redes sociales | Gran capacidad analítica | Email marketing | SEM | SEO | Campañas PPC | Campañas A/B testing

Le encantan los deportes al aire libre - surf, esquí, navegar

Lo que se dice una nerd

Ni se te ocurra invitarla a un café

Apasionada del marketing digital



ALBERTO GUTIÉRREZ

Español

DESARROLLADOR WEB

Alberto es una caja de sorpresas. Un excelente desarrollador web al que no se le da nada mal la repostería (¡su tarta de queso japonesa no es de este mundo!). Para compensar tanto tiempo sentado frente al ordenador, se desfoga con el paintball o echa un partido de fútbol con su equipo sevillano. Suele ganar, que quede claro.

HABILIDADES

Diseño web | Programación web | HTML | CSS | PHP | XML | JQUERY | Javascript | C/C++ systems | PYTHON | PERL | SQL | Webs responsive | Sistemas CMS: Modx, Magento, Alfresco, Moodle, Joomla, Wordpress | Sistemas IT: Windows y Linux | Seguridad IT

Motos

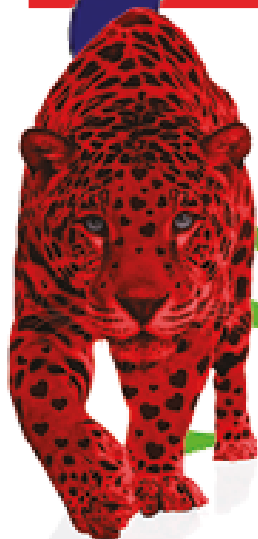
Su especialidad son las tartas de queso japonesas

Paintball

Sevillista de pro

Música electrónica

Bicho raro



DISEÑADORA GRÁFICA

Diana es una auténtica máquina del diseño gráfico. Empezó en Redline como becaria, le encantó nuestro equipo y ya no se quiso marchar (ni nosotros que lo hiciera). Así que aquí sigue. Da rienda suelta a su enorme creatividad cambiándose constantemente de color de pelo y está obsesionada con Disney. Es ambiciosa, curranta y sigue a rajatabla el lema de Toy Story "¡Hasta el infinito, y más allá!".

DIANA RODRÍGUEZ

Española

HABILIDADES

Diseño gráfico | Producción de vídeo | Relaciones públicas | Redes sociales | Creación y gestión de campañas de marketing | Traducciones

Ha vivido en Rusia

Tiene raíces cubanas

Todo lo que tenga que ver con Disney

Gamer con muchas horas a sus espaldas

No la verás dos veces con el mismo peinado (ni color de pelo)



PILAR RÍOS

Española

DISEÑADORA GRÁFICA

Pilar es una diseñadora gráfica muy creativa con una mente inquieta siempre buscando nuevos retos creativos a los que hacerles frente. Ama el mundo digital y usa Pinterest como su herramienta favorita donde descubrir nuevas tendencias. Ilustrar cuentos para niños es uno de sus hobbies.

HABILIDADES

Diseño gráfico | Diseño web | Wordpress | Branding | Ilustración

Le encantan los dibujos animados

Viajar es una de sus pasiones

En una librería la verás en la sección de cuentos infantiles

Bicho raro



Redline
since 2004 company
redlinecompany.com

BROMLEY ESTATES

Marbella.

EXCLUSIVE DEVELOPMENTS

FREE FURNITURE



VALLE ROMANO
RESIDENCIAL

PRICES FROM
€ 103,390



Vine
RESIDENCIAL

PRICES FROM
€ 149,390

REDUCED



residencial
DUQUESA

PRICES FROM
€ 124,500



REDUCED

BENALMADENA
GOLF HOMES

PRICES FROM
€ 165,000

REDUCED



BENALMADENA
HILL VIEWS

PRICES FROM
€ 130,000



COMING SOON

Le MIRAGE
GOLF HOMES
A Mediterranean Dream

PRICES FROM
€ 178,000

TO RECEIVE FURTHER INFORMATION :
developments@bromleyestatesmarbella.com or (+34) 952 939 460

Elite Estates Marbella

📞 +34 952 859 309

✉ info@eliteestatesmarbella.com



Specialised in Marbella,
Golden Mile and
Sierra Blanca Luxury Property

www.eliteestatesmarbella.com



A

B

**¿QUÉ
RAYOS ES EL
TEST A/B?**

BY REDLINE
COMPANY

¿QUÉ RAYOS ES EL TEST A/B?

"ES UN MÉTODO QUE COMPARA DOS VERSIONES DIFERENTES DE UNA PÁGINA WEB O UNA APP PARA DETERMINAR CUÁL DE ELLAS FUNCIONA MEJOR."

Empecemos con una definición sencilla:

¿QUÉ ES EL TEST A/B?

En pocas palabras, el test A/B (también conocido como 'split testing') **es un método que compara dos versiones diferentes de una página web o una app para determinar cuál de ellas funciona mejor.** El test A/B utiliza datos y estadísticas para validar cambios en el diseño y mejorar tus tasas de conversión.

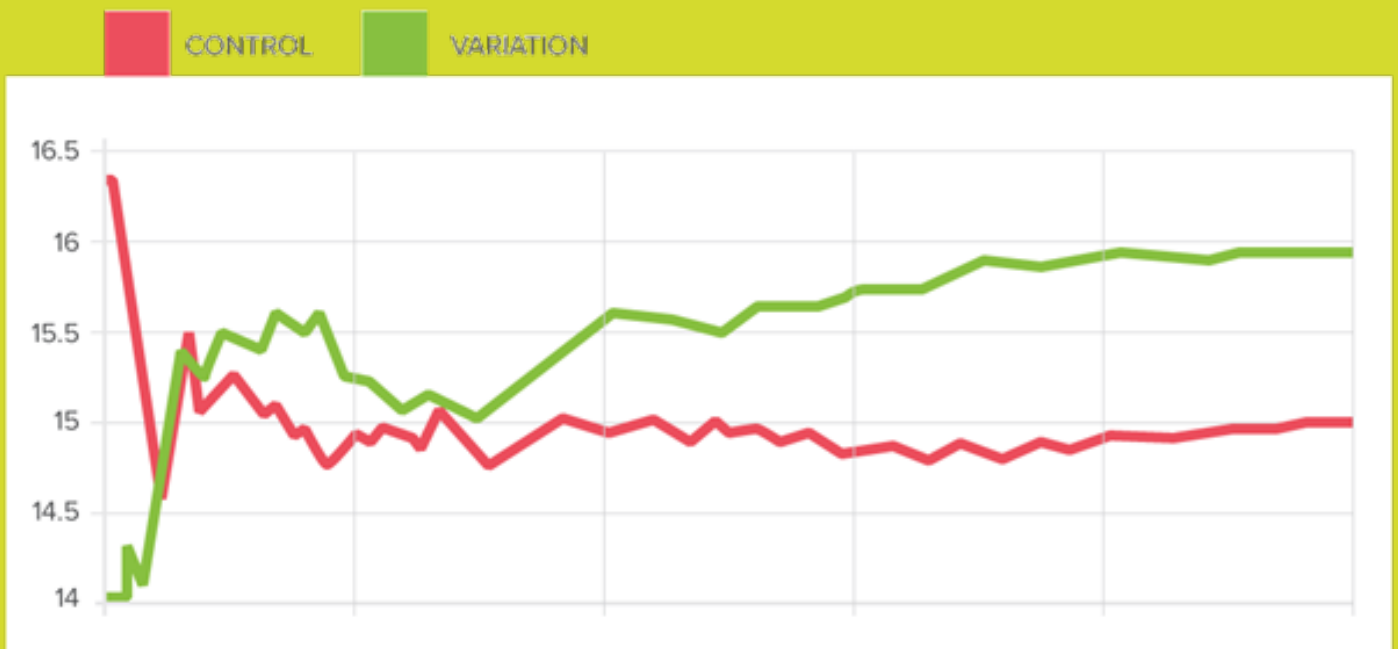
¿CÓMO FUNCIONA EL 'SPLIT TESTING'?

El 'split testing' lleva a cabo ensayos controlados para mejorar métricas web como número de clics, formularios completados o compras realizadas. El tráfico a la web se distribuye entre varias alternativas: la original y diferentes variaciones. En ningún caso, los visitantes a la web son conscientes de que forman parte de un experimento. Para sacar conclusiones hay que esperar a que haya una diferencia significativa. Los resultados de cada variante se comparan para determinar qué versión funciona mejor.

Al contrario de lo que pasa en otras agencias, en Redline Company no nos gusta nada bombardear a nuestros clientes con terminologías de marketing extrañas. Somos de los que llaman al pan, pan y al vino, vino. Sin embargo, hay veces que es imposible evitarlo, como en el caso del test A/B. La intención de este artículo es ofrecerte una explicación de andar por casa.

Así que, ¿qué es el test A/B? Seguramente no es la primera vez que lo escuchas. Hay muchos tipos de herramientas de marketing online que puedes utilizar para potenciar tu negocio. Están el SEO (del que ya tratamos en nuestro artículo sobre tendencias SEO), las campañas pay per click de Google AdWords o el marketing en redes sociales como Facebook, LinkedIn o Pinterest.

El test A/B es mucho más que una estrategia de marketing online; es una forma extraordinariamente eficaz de conseguir que tu negocio crezca. Porque el test A/B te ayudará a conocer a tus clientes, y ya sabes que esto es una vía directa a mayores ventas y mayores ingresos.



"SI ELIGES UN COLOR APROPIADO PARA TU CTA, CONSEGUIRÁS QUE ATRAPE A TUS USUARIOS Y HAGAN CASO DE MENSAJES COMO 'REGÍSTRATE AHORA', 'LLÉVATELO ANTES DE QUE SEA DEMASIADO TARDE' O 'PROMOCIÓN APLICABLE A PARTIR DE X GASTO'. "

Nosotros recurrimos siempre a este método y, como acabamos de mencionar, sin que los consumidores se den cuenta. Es imprescindible llevar a cabo este tipo de experimentos para que el embudo de compra funcione. Porque a través de ellos podemos observar los datos tal cual y tener una idea de cómo se comporta realmente el consumidor. Experimentando con determinadas tácticas de venta online podemos incrementar tus ventas y, por lo tanto, tus beneficios.

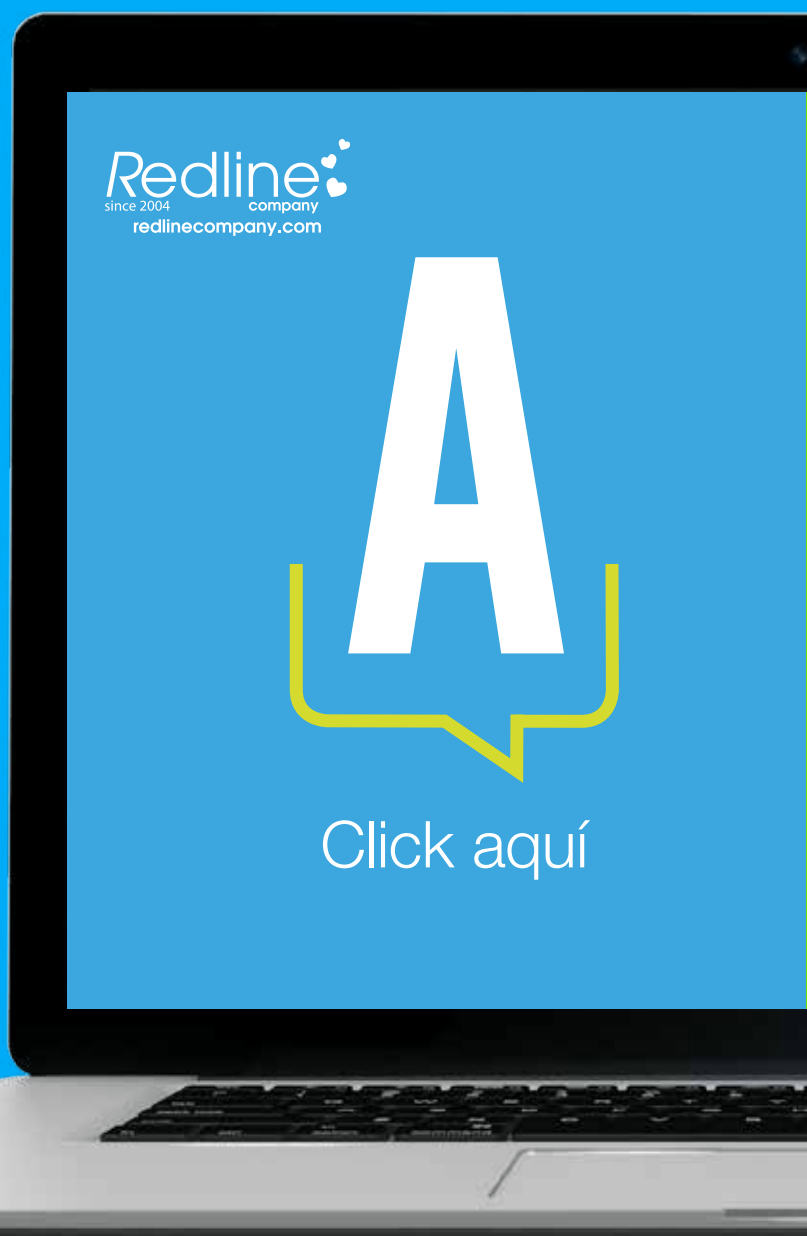
Al final todo se reduce a las conversiones, y para que estas ocurran hay que forzarlas de algún modo. Puede sonar raro, pero no estamos tan locos como parece. Los 'split testing' nos permiten testar cambios en formularios y páginas de registro, los CTA que utilizamos o cualquier otra parte de la web susceptible de ser mejorada.

Por ejemplo, testar un cambio en el proceso de compra online nos puede ayudar a determinar qué factores incrementan las conversiones de una página a otra. Por decirlo de otro modo, queremos saber qué incita a un cliente a hacer clic. Porque sabiéndolo, podremos aumentar el número de pedidos.

LAS FORMAS SON IMPORTANTES (LOS COLORES, TAMBIÉN).

Aunque parezca mentira, las formas y los colores de un formulario online, un archivo descargable o un CTA tienen mucha relevancia. Hemos sido testigos de cómo varían las métricas de dos páginas web totalmente iguales excepto en los colores. Una de ellas tuvo un comportamiento sensiblemente mejor.

Al final todo se reduce a simple psicología. Si eliges un color apropiado para tu CTA, conseguirás que atrape a tus usuarios y hagan caso de mensajes como 'regístrate ahora', 'llévate lo antes de que sea demasiado tarde' o 'promoción aplicable a partir de X gasto'. Como consumidor puedes pensar que este tipo de trucos a ti no te afectan, pero la verdad es que sí.



POR QUÉ EL TEST A/B DEBERÍA FORMAR PARTE DE TU CAMPAÑA DE MARKETING ONLINE

El test A/B cambia la intuición por los hechos objetivos y utiliza la información para elegir cosas como el diseño o los colores de una web. El 'split testing' y hacer pruebas con palabras, formas, flechas y colores nos permite recopilar datos

para mejorar tu ROI. Así de sencillo. Cada test que realizamos tiene un objetivo cuantificable. Esto significa que aunque pienses que estás tirando tu dinero, ocurre justamente todo lo contrario.

El 'split testing' se suele hacer con landing pages combinadas con campañas de publicidad online. Los clientes suelen mostrarse reacios a utilizar esta técnica porque piensan que están pagando el doble por lo mismo. Pero la verdad es que no.

Por ejemplo, Google AdWords o los anuncios de Facebook te permiten decidir de antemano tu presupuesto y el coste de cada clic. De este modo, solo pagas cuando alguien pincha en tu anuncio porque lo hizo 'incitado' por un color, una imagen o un texto.

PONTE EN CONTACTO CON REDLINE COMPANY PARA DESCUBRIR CÓMO PUEDES MEJORAR TU MARKETING ONLINE CON EL 'SPLIT TESTING'.

www.redlinecompany.com



THE BEST GUIDE TO
WEDDINGS
IN MARBELLA

MARBELLA
WEDDING
.guide



+34 664 353 345
office@marbellawedding.guide

WWW.MARBELLAWEDDING.GUIDE

CONSTRUCTION + INTERIOR DESIGN SERVICES
FROM NEW BUILDS TO RENOVATIONS AND INTERIORS
WE HAVE IN-HOUSE BUILDING CONTRACTORS

BLACKSHAW
INTERIOR DESIGN



BLACKSHAW INTERIOR DESIGN

Avda. Canovas del Castillo 25
Marbella 29601, Málaga, Spain

Tel: +34 951 403 787
Mob: +34 681 662 000

info@blackshawinteriordesign.com

www.blackshawinteriordesign.com



TRANSFORM YOUR LOOK

Leading hair extension specialist in
Puerto Banus Marbella

📞 +34 951 279 368

✉ info@tantrummarbella.com

www.tantrummarbella.com



Head Office: Centro Bena Vista, 16
Urb. El Paraiso, Estepona, Malaga

www.experiencegroupspain.com
Tel: +34 952 883 168

OVER 40 YEARS SERVING THE COAST



PROPERTY RESALES
NEW DEVELOPMENTS
PROPERTY RENTALS
PROPERTY MANAGEMENT
CONSTRUCTION & HOME REFORMS
CONVEYANCING & FISCAL ADVICE

**COME & SPEAK
TO THE PROFESSIONALS!**

+ 34 952 883 168 | sales@experiencegroupspain.com



Listos para

PIZZA

** let's*



la acción con
AMOS
make pizza

NUEVOS LANZAMIENTOS

¿Buscas un evento de 'team building' totalmente diferente en Marbella?

Los eventos para hacer pizza de Pizzamos son una forma estupenda de aprender a trabajar en equipo en un ambiente distendido.

Visita www.pizzamos.com y echa un vistazo a nuestros paquetes especiales. packages.



PIZZAMOS*

* let's make pizza



REDLINE AYUDA A PIZZAMOS A ENCONTRAR LOS MEJORES INGREDIENTES DE MARKETING

CASO DE ÉXITO: PIZZAMOS

Tanto si te ronda por la cabeza embarcarte en un nuevo negocio, como si quieres darle un cambio de imagen al que ya tienes, échale un ojo a como Redline a ayudado a el evento culinario de Pizzamos, lanzado en Andalucía por el cocinero y fotógrafo gastronómico Peter Staes.

CREA UNA MARCA QUE REFLEJE TU NEGOCIO

Lo primero que hay que hacer al poner en marcha un negocio es (siempre) crear una imagen corporativa acorde con su filosofía. El producto – eventos para hacer pizzas en una casa de campo en Coín– necesitaba una marca que resultara atractiva para un público bastante heterogéneo: grupos de amigos y familias residentes en la Costa del Sol, turistas españoles y extranjeros (ingleses, daneses, belgas y holandeses) y clientes corporativos. Nos propusimos diseñar un logotipo que fuese profesional pero divertido, y que incluyera la frase "Let's make pizza" para definir aún más el tipo de negocio. Colaborando mano a mano con el cliente, conseguimos crear una identidad corporativa limpia, fácilmente reconocible y muy relevante para el producto y el mercado.

LA WEB DE PIZZAMOS

El siguiente paso fue diseñar y programar una página web que mostrase el producto de una forma atractiva y ofreciera una experiencia de usuario sencilla, en la que reservar online fuera fácil. Como ocurre en el resto de webs diseñadas por Redline, instalamos Google Analytics para hacer un seguimiento de la actividad y los datos, con la mente puesta en futuras campañas de marketing.

LAS IMÁGENES, DE CALIDAD PROFESIONAL, NOS LAS FACILITÓ EL PROPIO PETER STAES

Para ayudarnos a contar una historia y aportar valor a la página, utilizamos las preciosas fotografías y vídeos tomados por Peter Staes. Cada elemento fue diseñado para invitar al usuario a entrar en un universo nuevo de aromas y colores matizados por el sol del campo andaluz, con la propuesta de aprender a cocinar pizzas de manera artesanal con gente con gustos y aficiones similares. Al tratarse de un negocio de reciente creación, pusimos en marcha toda la estrategia de marketing, diseñando flyers, pegatinas, merchandising... y esto es solo el principio.





QUÉ ES PIZZAMOS

Pizzamos es la última aventura del talentoso cocinero y fotógrafo gastronómico Peter Staes. Este proyecto aúna su amor por la comida, los productos locales de temporada y una oportunidad de estar entre amigos. Belga de nacimiento, Peter se enamoró del sur de España y ahora divide su tiempo entre Bruselas, Marbella y "Peter's Mountain", su preciosa casa de Coín, escenario de estos deliciosos eventos celebrados alrededor de su horno de leña.

EN REDLINE PROBAMOS PIZZAMOS... ¡Y TE LO RECOMENDAMOS!



Nos gustó tanto el concepto que decidimos apuntarnos a Pizzamos para celebrar un evento de 'team building' para Redline Company. Además de ser una actividad muy original, fue genial para conocer el producto y echarnos unas risas.

RESERVA UN DÍA DE 'TEAM BUILDING' EN PIZZAMOS.COM



