

Redline company MAGAZINE

n° 15 - 2018



13⁺

redlinecompany.com

since 2004



www.redlinecompany.com



the agency with the big heart

since 2004

Redline company.com

C O N T E N I D O

p/ 03.

Carta del editor

p/ 06.

*El Marketing Digital es el
negocio de todos*

p/ 24.

Nuevos lanzamientos





LINE LYSTER
Directora y Fundadora

C A R T A D E L E D I T O R

Queridos lectores,

¡Esperamos que hayáis sobrevivido a otro verano loco en la Costa del Sol! Como siempre, la oficina de Redline permaneció abierta durante los meses de verano para permitirnos continuar impulsando los resultados de nuestros clientes. Trabajamos en nuevas ideas y preparamos algunas campañas nuevas. ¡Ahora empezamos septiembre lleno de energía y listos para el rock!

En los últimos meses, hemos acogido a un número récord de becarios de diferentes países, cada uno ansioso por aprender de nuestro equipo y, al mismo tiempo, aportando su propio entusiasmo e ideas.

Redline ha trabajado en algunas fantásticas campañas digitales para obtener clientes potenciales. ¡Hemos lanzado varios sitios web nuevos y hemos tenido unos meses para crear tiendas web! Un desafío emocionante que puedes ver más en nuestro portfolio <https://www.redlinecompany.com/portfolio/web-design/>

En este número de nuestra revista digital, le contamos por qué tu empresa TIENE que tener una estrategia de marketing digital y mostrar algunos de nuestros últimos lanzamientos.

También nos complace anunciar que Redline ofrece un análisis de negocios GRATIS de una hora. Si tu empresa necesita un poco de combustible para remontar o si tiene un nuevo lanzamiento comercial, podemos darle consejos constructivos sobre cómo lograr sus objetivos. Completamente confidencial y gratis. Para hacer una cita, comuníquese con info@redlinecompany.com.

Atentamente,

Line Lyster
Directora General
Redline



FLAXMAN ESTATES MARBELLA
BUY YOUR DREAM HOME TODAY

Buy Your Dream Home *Today*

www.flaxmanestatesmarbella.com



FLAXMAN ESTATES INLAND
FLAXMANESTATESINLAND.COM

Buy Your Dream *Country* Home

www.flaxmanestatesinland.com



**Get in touch with
Julie & Neil Flaxman today...**

Tel: +34 951 198 244
info@flaxmanestatesmarbella.com



VIEW THE VIDEO TESTIMONIAL HERE:
[HTTPS://YOUTU.BE/JCLDH6GKOWG](https://youtu.be/JCLDH6GKOWG)



Home to the most
prestigious villas on the
Costa del Sol's
New Golden Mile.
Come see for yourself.
El Paraiso - between
Marbella and Estepona.



Tel: +34 952 88 25 48 | Email: homes@paraisorealestate.com

[illegible]

POR QUÉ TU NEGOCIO NECESITA UNA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL.

“GOOGLE SÓLO
TE AMA CUANDO
TODOS LOS DEMÁS
TE QUIEREN
PRIMERO”

Wendy Piersall

Para que una empresa pueda tener éxito, necesita una estrategia de marketing sólida. El uso del marketing digital no solo es una decisión que protegerá su inversión, sino que también una estrategia de marketing efectiva hará crecer su negocio.



GOOGLE

Algunas compañías todavía son reacias a aceptar esta idea. Creen que es arriesgado invertir en publicidad digital y prefieren las rutas tradicionales de publicidad impresa, por ejemplo. Pero lo que no saben es que podrían estar perdiendo un gran porcentaje de clientes con su estrategia porque no están presentes donde ellos están en Internet.

Puede sonar extremo, pero la realidad es que el marketing tradicional se ha puesto patas arriba por el marketing online. Si tiene un sitio web, una plataforma de comercio online o está pensando en crear uno, debería considerar invertir en marketing digital. ¿Por qué?

**PORQUE SI NO EXISTE EN
INTERNET, SIMPLEMENTE
NO EXISTE. TAN SIMPLE
COMO ESO...**

IT, DUDE!

RAZONES POR LAS QUE DEBES INVERTIR EN MARKETING DIGITAL.

Una estrategia de marketing digital es esencial para que su negocio avance, especialmente en 2018. Hoy día, su sangre, sudor y lágrimas no son suficientes para mantener su negocio a flote. Debe familiarizarse con los conceptos de marketing digital si desea sobrevivir, y esto es válido para todos los negocios en todas las industrias.

¿Cómo defines el marketing digital?

El marketing digital abarca todos los esfuerzos de marketing que utilizan un dispositivo electrónico o Internet. El objetivo clave es promover las marcas a través de diversas formas de medios digitales. Más específicamente, el objetivo del marketing digital es conectar una empresa u organización con su público objetivo a través de canales digitales.

Lo digital también ha permitido a los consumidores autoeducarse, y ser mucho más escrupulosos al tomar su decisión de compra definitiva.

Esto crea la obligación para las organizaciones de reconocer y adaptarse a este crecimiento digital si quieren lograr el éxito duradero de los clientes y ser lo más rentables posible.

EL 76% DE LOS MARKETERS PIENSAN QUE EL MARKETING HA CAMBIADO MÁS EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS QUE EN LOS ÚLTIMOS CINCUENTA,

lo que significa que la mejora continua es esencial. Una estrategia digital fuerte ya no es un lujo para las organizaciones: es un elemento fundamental de cualquier modelo comercial competitivo.

A medida que los consumidores adquieren más poder por lo digital, dependen menos de la experiencia de las ventas y más de su propia capacidad de investigación. En respuesta a este cambio en el poder, las organizaciones

necesitan revitalizar sus funciones de ventas y marketing y utilizar los mismos canales y plataformas que sus clientes para llegar a ellos de manera efectiva. Actualmente, hay muchas técnicas digitales que pueden mejorar el alcance, alentar a los usuarios a convertir y aumentar la visibilidad de su negocio.

COMPRENDER LAS TÁCTICAS DE MARKETING DIGITAL PUEDE AYUDAR A LOS EMPRESARIOS A HACER VARIAS COSAS, TALES COMO:

- Conectarse con clientes en Internet
- Llegar a los consumidores móviles
- Incrementar el ROI
- Seguir las interacciones del consumidor
- Obtener conversiones más altas

Aquí hay otras estadísticas disponibles para mostrar el potencial del marketing digital:

1. Según Statista, hay alrededor de 2.46 mil millones de usuarios de redes sociales en todo el mundo, es una de las técnicas promocionales más preferidas.
2. Facebook toma la delantera social, con más de 2,2 mil millones de usuarios activos en todo el mundo.
3. Según la encuesta realizada por Advanced Web Ranking, On-Page SEO es la táctica SEO más efectiva en 2017.
4. De acuerdo con el Informe de Impacto Económico de Google, Google AdWords fomenta las ventas y proporciona un promedio de \$ 2 de ingresos por cada \$ 1 gastado en Anuncios.
5. Más del 49% de las organizaciones no sabían sobre marketing digital o no tenían una estrategia de marketing digital con rendimiento, por lo que perdieron varias oportunidades de negocio y se están quedando atrás de sus competidores.

ESTÁ CLARO AHORA QUE NECESITAS ABSOLUTAMENTE TENER UNA PRESENCIA DIGITAL.

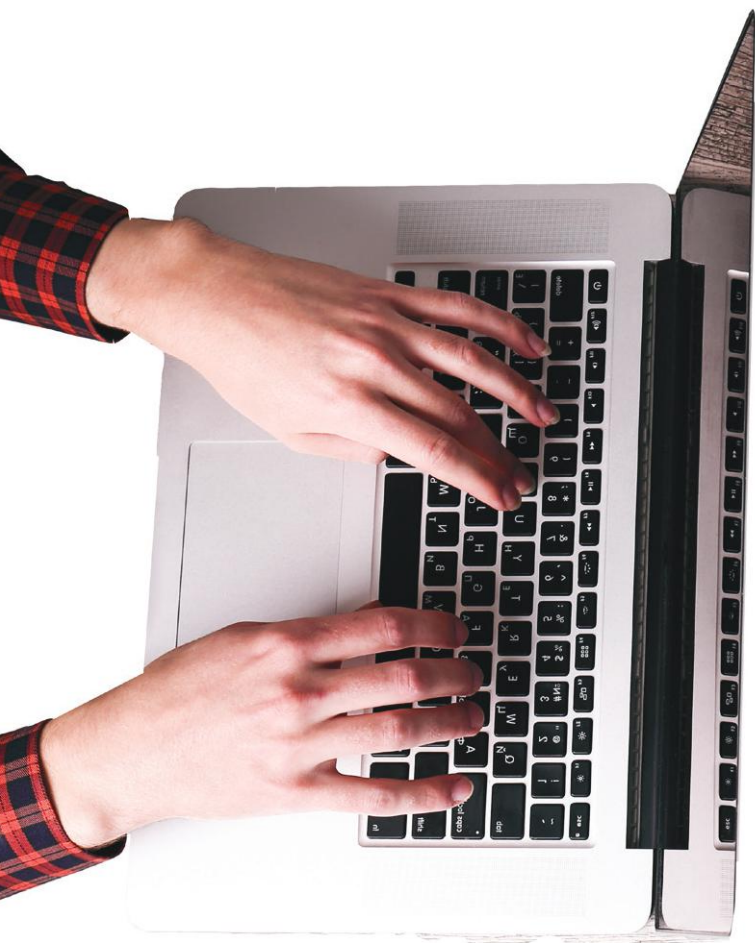
Una estrategia digital integrada asegurará que todos sus esfuerzos de marketing digital estén optimizados. Dado que Internet se ha filtrado en todos los aspectos posibles de nuestras vidas, es imperativo que se mantenga a la vanguardia y se mantenga al tanto de sus competidores. Las empresas a veces son reacias a invertir en el medio digital, pero aquellos que invierten en estrategias de marketing digital tienen una expectativa de crecimiento de los ingresos 2.8 veces mayor, según Google.

El éxito de tu negocio depende del tipo correcto de estrategia, y el tipo correcto de estrategia puede a su vez generar mayores ventas, nuevos clientes y crecimiento a largo plazo.

Si bien existen varias certificaciones y cursos de marketing digital que pueden ayudarlo a profundizar en las diversas herramientas y tecnicismos, es esencial que conozca algunas de las mejores técnicas y prácticas utilizadas por una organización exitosa.



LOS DOS PILARES PRINCIPALES DEL MARKETING DIGITAL SON EL MARKETING ONLINE Y EL MARKETING OFFLINE.



MARKETING DIGITAL ONLINE

Los medios en Internet permiten a las empresas promocionarse y es el más preferido.

¿Por qué?

Simplemente, porque hay más de 4 mil millones de usuarios de Internet en todo el mundo que navegan activamente en plataformas de redes sociales, motores de búsqueda, sitios asociados de Google y portales de comercio online. Al estar presente en línea, una empresa puede mejorar su alcance hacia esos usuarios.

Las 7 categorías principales de marketing en Internet son:

1. Optimización de motores de búsqueda (SEO)
2. Marketing de motores de búsqueda (SEM)
3. Marketing de contenidos
4. Marketing de Redes Sociales (SMM)
5. Publicidad de pago por clic (PPC)
6. Marketing afiliado
7. Correo de propaganda



MARKETING DIGITAL OFFLINE

Los medios electrónicos Offline (un medio digital fuera de Internet) aún tienen su impacto en el comportamiento humano y pueden alentar a los usuarios a conectarse con la marca, por eso muchos eligen publicitar su negocio utilizando elementos digitales como; Carteleras electrónicas, tiendas offline con pantallas digitales, etc.

El marketing digital sin conexión puede incluir:

1. Marketing en la Radio
2. Marketing en Televisión
3. Marketing por Teléfono
4. Marketing por campañas

Debe averiguar qué plataformas utilizan sus clientes para consumir información. No importa cuán buena sea su comunicación, se desperdiciará si su audiencia no la comprende, no se relaciona con ella o, peor aún, ni siquiera la ve. Una estrategia digital claramente definida tendrá en cuenta la importante tarea de comprender a su público, cómo puede utilizar cada canal y punto de contacto, y qué mensaje debe comunicarse a sus consumidores potenciales.

Si intenta capturar a una audiencia más joven a través de anuncios de televisión, es poco probable que tenga éxito.

LOS MILLENNIALS ESTÁN PASANDO MÁS TIEMPO EN SUS DISPOSITIVOS MÓVILES QUE LAS OTRAS GENERACIONES JUNTAS.

¿Qué significa esto para ti como dueño de un negocio?

Necesitas adaptarte.



DR. PIETRO DIMAURO
Pietro Di Mauro
PLASTIC SURGERY / CIRUGÍA PLÁSTICA

BEAUTIFUL IS BEING...

THE BEST VERSION OF YOU

*Specialist in Plastic Surgery
and Aesthetic Medicine*

info@pietrodimauro.es
www.pietrodimauro.es



Since 2002

Grapevine Properties

The property specialist for inland Málaga

Thinking of living in inland Málaga?
Pop in for a coffee!

📍 Calle El Burgo 5 29108 Guaro, Málaga

🌐 www.grapevine-properties.com



Contact us

☎ +34 952 457 761

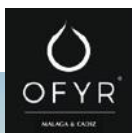
☎ UK: 01924 688 064

📧 [grapevineproperties](https://www.grapevineproperties.com)

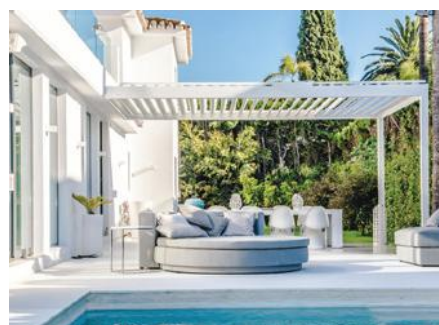
✉ enquiries@grapevine-properties.com

ACOOOLA®

take a break from the sun

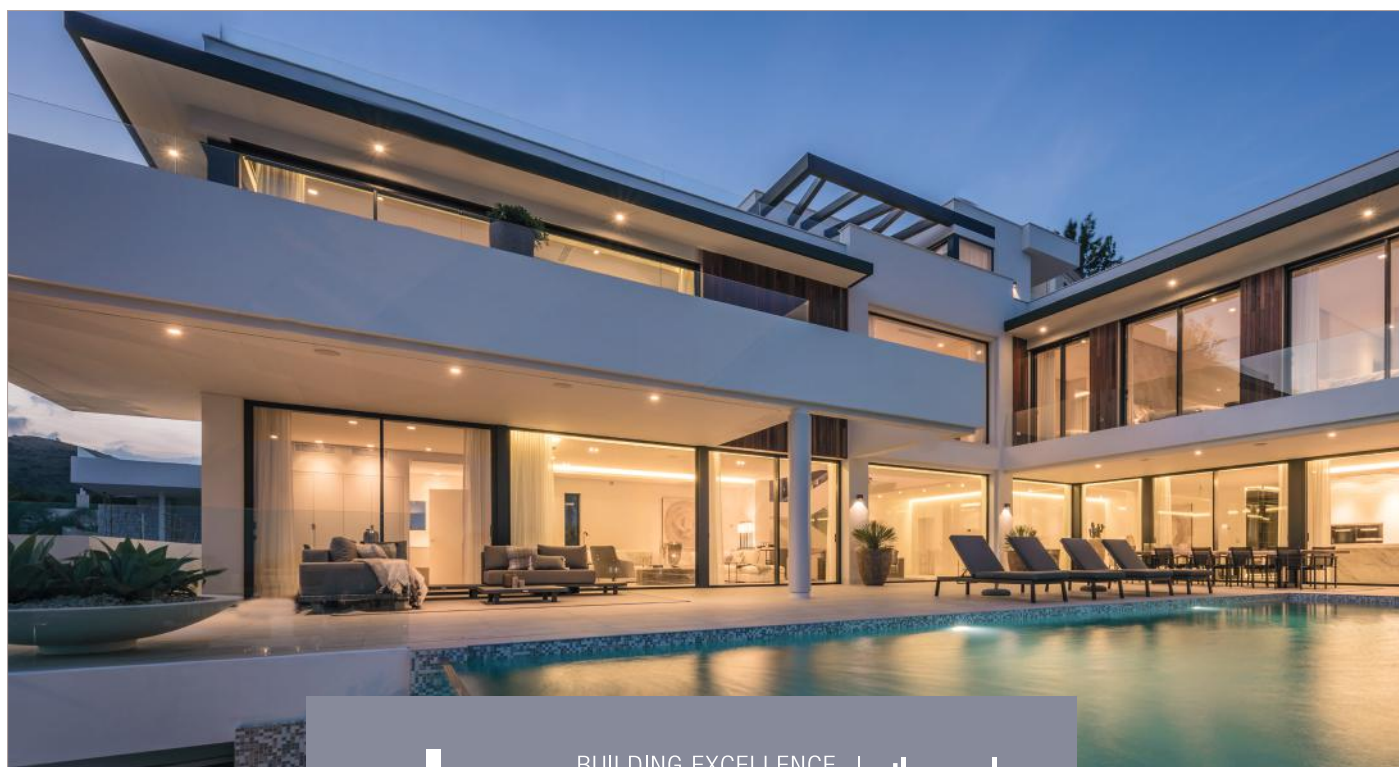


THE ART OF OUTDOOR COOKING



ACOOOLA.eu
Shade & Outdoor Fashion Boutique
(appointment only)

San Pedro de Alcántara (Marbella)
info@acoola.eu
+34 951 569 655



BUILDING EXCELLENCE
atlas group | atlaspool
atlasbuild
atlasgarden

+34 951 272 140 | info@atlas-group.es | www.atlas-group.es

ENTONCES, ¿CÓMO SE PUEDE DIVIDIR EL MARKETING DIGITAL EN DIFERENTES ESPECIALIDADES?

1. SEO
2. SEM
3. Contenido
4. SMM
5. PPC
6. Afiliados
7. Email

1 Optimización de los motores de búsqueda (SEO)

Una de las estrategias de marketing clave que puede ayudar a cualquier empresa con presencia en la web a construir su marca es la optimización del motor de búsqueda (SEO): el proceso de adaptar su sitio web a los algoritmos que utilizan los motores de búsqueda para clasificar los sitios web. Básicamente, si desea que aparezca su negocio en la primera página de Google, necesita una estrategia de SEO.

Todos los principales motores de búsqueda como Google, Bing y Yahoo tienen resultados de búsqueda principales, donde las páginas web y otros contenidos como videos o listados locales se muestran y clasifican según lo que el motor de búsqueda considere más relevante para los usuarios. Hay, en promedio, diez posiciones en una página de resultados del motor de búsqueda (SERP), esencialmente las páginas que muestra el motor de búsqueda en respuesta a una consulta. Las páginas que ocupan esos puestos están ordenadas por rango.

Cuanto más alta esté su página en la página de resultados de búsqueda, mejor será su tasa de clics y su capacidad para atraer buscadores. Los resultados en las posiciones 1, 2 y 3 reciben mucho más tráfico que los resultados de abajo en la página.



SEO

SEARCHENGINEOPTIMIZATION

ENTONCES, ¿QUÉ DEBERÍAS TENER EN CUENTA AL CREAR UNA ESTRATEGIA DE SEO?

Palabras clave:

La investigación de palabras clave es el primer paso para una estrategia de SEO exitosa, pero primero debe comprender lo que la gente está buscando en un motor de búsqueda. ¿Cuáles son las palabras clave que se utilizan para dirigir el tráfico dirigido a sus productos? Si observa que algunas palabras clave son demasiado competitivas en su nicho, por ejemplo, usted es un negocio inmobiliario en la Costa del Sol, pero Marbella se busca más de 100.000 veces por mes, vaya con palabras clave largas (entre dos y cinco palabras) que te será más fácil clasificar. Cuanto más larga es la palabra clave, menos competencia tendrá para esa frase en los motores y es más probable que tenga un rango para ella.

Etiquetas:

Las etiquetas siguen desempeñando un papel vital en SEO. Google mira el título de su página como una señal de relevancia para esa palabra clave. Lo mismo se aplica a la descripción de esa página. Las etiquetas se agregan al back-end de un sitio web, es decir, la parte que los clientes no pueden ver.

Contenido:

Crear contenido de calidad es la mejor manera de clasificar no solo las palabras clave, sino también crear una experiencia de usuario positiva en su sitio web. Además, el buen contenido será compartible y de valor real para los clientes.

Backlinks:

Si el contenido es el rey, los backlinks son reinas. No se trata de qué sitio tiene más enlaces, sino de quién tiene la mayoría de los enlaces de calidad que apuntan a su sitio web. Por lo tanto, los sitios web de spam que enlacen a su sitio web no contarán. La mejor manera de alentar los backlink es tener una estrategia de marketing para llamar a la prensa en Internet a que se vincule a su sitio web. Crear contenido de interés periodístico es vital.

Redes Sociales:

Los algoritmos han cambiado realmente desde que surgieron las redes sociales. Muchos sitios web de contenido están orientados a la comunidad. Por lo tanto, las tiendas con comercio electrónico deben establecer una fuerte presencia en las redes sociales como Facebook, Pinterest, Instagram, etc. Estos sitios envían a los motores de búsqueda señales de influencia y autoridad.

Imagen del producto:

Cuando muchos consumidores buscan productos en los motores de búsqueda, no solo están viendo los resultados de "Web", sino que también están mirando los resultados de "Imágenes". Si tiene imágenes de calidad de ese producto en su sitio, y los nombres de los archivos contienen palabras clave relevantes, estas imágenes se clasificarán bien en los motores de búsqueda. Esto generará mucho tráfico en su sitio, ya que los clientes potenciales harán clic en esa imagen para encontrar su tienda.

Además de optimizar estas seis áreas de su sitio,

ANALICE A SUS COMPETIDORES Y VEA LO QUE ESTÁN HACIENDO EN TÉRMINOS DE OPTIMIZACIÓN EN LA PÁGINA, OPTIMIZACIÓN FUERA DE LA PÁGINA Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL.

Si tu empresa tiene presencia online, no puede permitirse perder una estrategia de SEO. Estamos especializados en SEO, contáctenos hoy mismo, para descubrir cómo podemos ayudar a impulsar su empresa.



2 **SEM** En general, “marketing de motores de búsqueda” se refiere al marketing de búsqueda de pago y es una herramienta poderosa para las empresas. Le permite pagar anuncios publicitados que se preseleccionan a las partes interesadas en función de lo que están buscando. Lo mejor de todo es que solo pagas si el cliente hace clic en el anuncio y da el primer paso hacia abajo en tu embudo de ventas.

Las palabras clave son la base del marketing en motores de búsqueda. Su elección de palabras clave y frases para orientar tiene un gran impacto en sus conversiones generales. El truco consiste en identificar cosas específicas que tu negocio hace que la gente probablemente busque, y además saber cuándo una frase clave se está volviendo tan larga y específica que es poco probable que alguien realmente la escriba.

SEM generalmente resulta un poco más caro que el uso de SEO, ya que tendrá que pagar ciertos anuncios y listados. ¡Pero sin duda vale la pena! Afortunadamente, ahora hay muchas herramientas y plataformas, como ...

**GOOGLE ADWORDS Y BING ADS
QUE PUEDEN AYUDARLO A
MANTENER TUS GASTOS DE SEM
RELATIVAMENTE BAJOS.**

3 **Marketing de contenidos** es un enfoque de marketing estratégico centrado en la creación y distribución de contenido valioso, relevante y consistente para atraer y retener a una audiencia claramente definida.

A través del marketing de contenidos, proporcionas contenido realmente relevante y útil a sus prospectos y clientes para ayudarlos a resolver sus problemas y para involucrarlos en temas más amplios relacionados con su negocio.

Las empresas que usan el informe de marketing de contenido:

- Aumento de ventas
- Ahorro de costes
- Clientes leales que generalmente vuelven a comprar o continuar usando un servicio

Independientemente del tipo de tácticas de marketing que utilice, el marketing de contenidos debe ser una parte fundamental de su estrategia de marketing digital.



4 SMM (marketing en redes sociales, por ejemplo, Facebook)

No puede tener éxito en las redes sociales si no tiene algo interesante que decir. Las redes sociales son el vehículo para comunicar y distribuir historias interesantes (contenido) a través de Internet.

Debe trabajar para hacer crecer una audiencia y darles contenido interesante, relevante a sus intereses. Tu competencia no es el chico o la chica que vende las mismas cosas que tú. Su competencia es cada persona, cada marca, cada pequeña empresa, cada gran compañía de tecnología, cada político y cada celebridad que tiene algo interesante que decir.

POR ESO ES IMPORTANTE TENER UN PLAN

El marketing de contenido se puede transferir a las redes sociales, pero también puede sobrevivir sin él. Las redes sociales, por otro lado, no serían populares sin contenido interesante, informativo o humorístico. Antes de entrar en el espacio de las redes sociales, necesita un plan para descubrir cómo dar contenido interesante de forma consistente, de modo que pueda atraer y retener la atención de su público objetivo. Esa es tu estrategia de contenido.



La pregunta que los marketers deben hacerse es:

“¿QUÉ HACE QUE MI MARCA SEA TAN INTERESANTE QUE LAS PERSONAS QUIERAN HABLAR DE ELLO, Y COMPARTIRLO CON TUS AMIGOS?”



Pizza Vader



5 **PPC significa pago por clic**, un modelo de marketing en Internet en el que los anunciantes pagan una tarifa cada vez que se hace clic en uno de sus anuncios.



PPC TIENE QUE VER CON LA RELEVANCIA.

La publicidad en los buscadores es una de las formas más populares de PPC. Permite a los anunciantes ofertar por la ubicación de anuncios en los enlaces patrocinados de un motor de búsqueda cuando alguien busca una palabra clave relacionada con su oferta comercial. En una campaña de PPC cuando alguien hace clic en tu anuncio, pagas el costo actual por clic (CPC) de tu presupuesto. Una vez que se haya agotado el presupuesto, Google dejará de publicar los anuncios hasta que reponga su fondo. Cuando PPC funciona correctamente, la tarifa es trivial, porque la visita vale más de lo que pagas por ella.

Se destina mucho a la construcción de una campaña ganadora de PPC; desde la búsqueda y selección de las palabras clave correctas, hasta la organización de esas palabras clave en campañas y grupos de anuncios bien organizados, y la configuración de páginas de destino de PPC optimizadas para las conversiones.

Los motores de búsqueda recompensan a los anunciantes que pueden crear campañas de pago por clic pertinentes e inteligentemente dirigidas al cobrarles menos por los clics en los anuncios. Si sus anuncios y páginas de destino son útiles y satisfactorios para los usuarios, Google le cobra menos por cada clic.





7 Marketing por Email o Correo electrónico es una de las formas más rentables de promover su negocio y también le ayuda a conectarse con su audiencia para promocionar su marca y hacer futuras ventas.

EL MARKETING POR CORREO ELECTRÓNICO ES UTILIZADO POR MILES DE EMPRESAS DE TODOS LOS TAMAÑOS POR TODO EL MUNDO.

Cuando desee comunicar algo acerca de tu marca o vender tus productos / servicios, el marketing por correo electrónico es una de las formas más rentables de hacerlo. Aquí hay diez razones por las que el marketing por correo electrónico es visto por muchos, como el canal de marketing más efectivo:

1. bajo coste
2. llegar a un público ya comprometido
3. entregar mensajes dirigidos
4. generar ingresos
5. fácil de empezar
6. fácil de medir
7. fácil de compartir
8. llegar a una audiencia global
9. impacto instantáneo
10. retorno de inversión sin igual

6 Marketing afiliado es una de las formas más populares de ganar dinero en Internet. Es la práctica de recomendar productos o servicios de una compañía a clientes potenciales, generar una venta y ganar una comisión a cambio.

Los afiliados pueden ganar comisiones por una compra única o por ingresos recurrentes a través de la venta de suscripciones o programas de membresía. Después de ser aceptado en un programa de afiliados, los especialistas en marketing reciben una URL única que incluye su ID de afiliado. Comparten esa URL única con sus suscriptores, visitantes del sitio y redes sociales a través de enlaces de texto o anuncios. Cuando alguien hace clic en ese enlace, el software del afiliado registra ese clic y las ventas de productos resultantes en la cuenta del afiliado. Cuando las comisiones alcanzan un umbral predeterminado, se paga al afiliado.

AFFILIATE MARKETING



¿TENEMOS TU ATENCIÓN?
¿CREES QUE TU NEGOCIO
PODRÍA BENEFICIARSE DE UNA
ESTRATEGIA DE MARKETING
DIGITAL?

Entonces, es una carrera rápida a través del marketing digital para sus negocios.

Hable con Redline AHORA para averiguar cómo le podemos ayudar:
info@redlinecompany.com

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 next day. So thank you again.

Daniel Rodríguez 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 38 38 97 Email. advertising@homeandlifestyle.es



Christens Estates

Contact us:

+34 634 034 577

info@christensestates.com

**A hand-picked
selection of homes**
The best of the Costa del Sol



www.christensestates.com

Our agents speak Dutch, French and English

- ALLIANCE GROUP -

TRUSTED

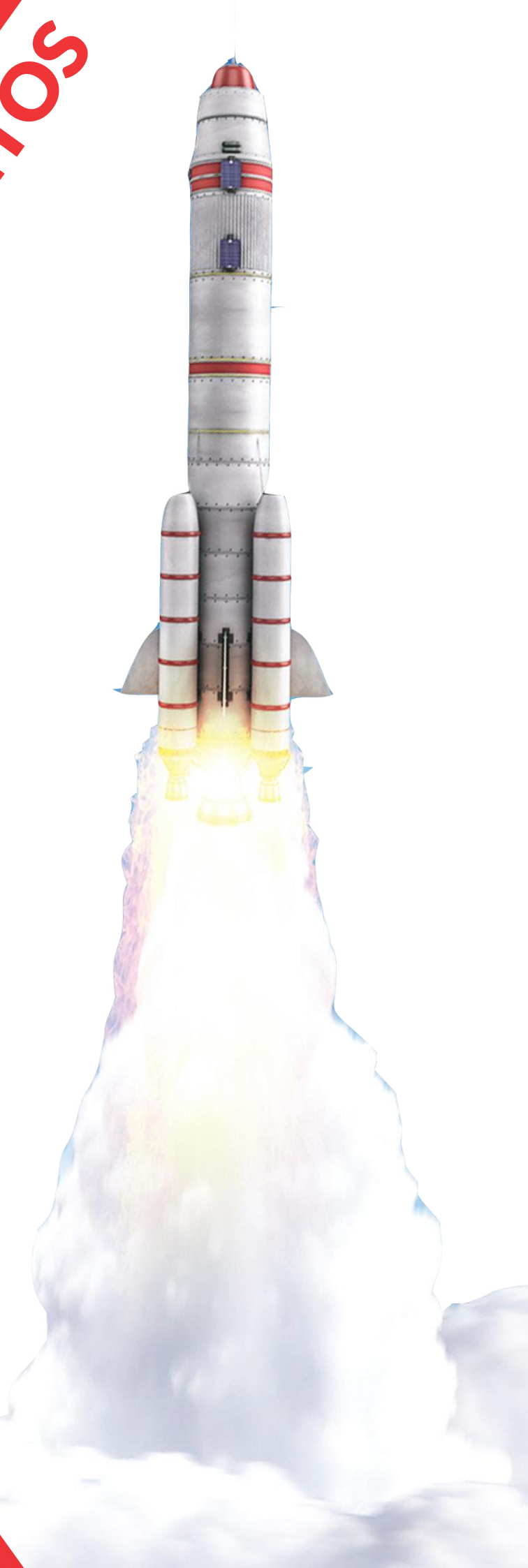
To achieve results

“ The world’s most visited international
insurance intermediary ”

- CONTACT US -

www.welcometoalliance.com

NUEVOS LANZAMIENTOS



“

LANZAR UN PRODUCTO O STARTUP
EXITOSO TIENE POCO QUE VER CON
LA SUERTE. CUALQUIER NEGOCIO QUE
GANE FUERZA EN EL MERCADO ES EL
RESULTADO DE UNA ESTRATEGIA MUY
CUIDADOSA Y ANÁLISIS DE MERCADO,
SIN MENCIONAR EL DESARROLLO DE UN
PRODUCTO O SERVICIO ORIGINAL.

por Fabrizio Moreira

”

Nuevos lanzamientos

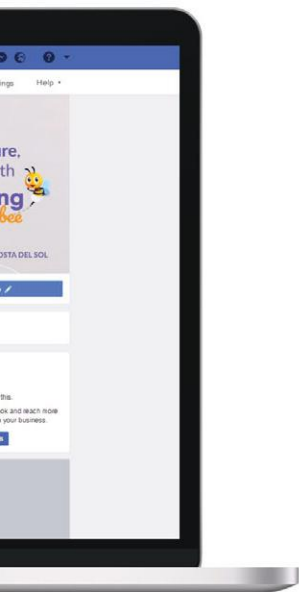


TRAVELLING BABEE

www.travellingbabee.com

Redline Company planeó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Diseño del logo de la compañía
- Branding
- Un nuevo sitio web totalmente adaptado
- Gestión de proyectos
- Diseñar banners del estilo de las redes sociales
- Blogs
- Comunicados de prensa
- Folleto
- Tarjetas de negocios
- Pegatinas
- Optimización SEO
- Publicaciones en redes sociales
- Campaña de marketing en línea



VIEW THE VIDEO TESTIMONIAL HERE:
[HTTPS://YOUTU.BE/R3Y9JF3BNSE](https://youtu.be/R3Y9JF3BNSE)

“

.....
Redline Company está llena de maravillosas sorpresas y emociones, parece tener una capacidad inagotable de ideas. Implementaron rápidamente mi estrategia de marketing, especialmente en redes sociales. ¡Line es una verdadera profesional que obtiene resultados! Su equipo ofrece una nueva perspectiva entre todas las herramientas en Internet. Recomendando Redline Company a cualquiera que quiera crecer.

Ana Laura Juvino, Directora de Travelling Babee

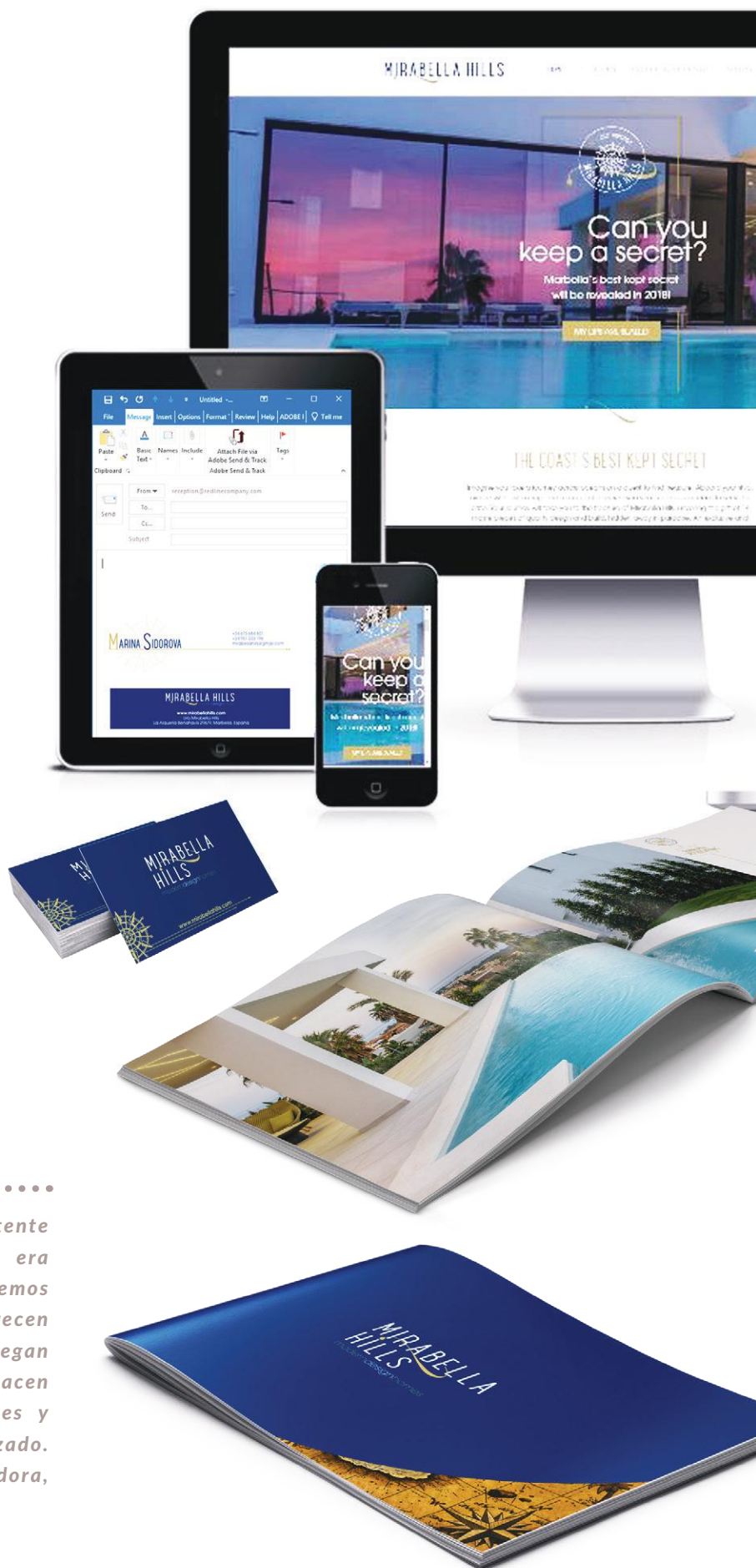
”

MIRABELLA HILLS

www.mirabellahills.com

Redline Company planeó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Limpieza del logo de la compañía
- Diseño y programación del sitio web
- Branding
- Vallas publicitarias
- Folleto
- Tarjetas de visita
- Correo de propaganda
- Optimización SEO
- Campaña de marketing en línea



“

Redline Company nos ayudó mucho. Su competente conjunto de habilidades y experiencias era exactamente lo que necesitábamos. Agradecemos su atención al detalle y enfoque creativo. Ofrecen soluciones efectivas que funcionan y entregan resultados. Escuchan tus necesidades, hacen recomendaciones basadas en esas necesidades y trabajan contigo en un plan de acción personalizado. Trabajar con Redline fue una experiencia reveladora, productiva y exitosa.

Marina Sidorova, Directora de Mirabella Hills

”



shh...it's our secret...

MIRABELLA HILLS

modern design homes

www.mirabellahills.com

+34 951 033 196



COSTA DENTAL

www.costadental.es

Redline Company planeó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Limpieza del logo de la compañía
- Diseño y programación del sitio web
- Gestión de proyectos
- Optimización SEO
- Tarjetas de visita
- Folleto
- Diseño del estilo de las redes sociales
- Campañas de Google Adwords
- Campañas de Facebook
- Boletines por correo electrónico
- Packaging

“

Redline Company con su increíble equipo se aseguró de encontrar la solución perfecta. Proporcionaron valiosa información y experiencia en las áreas de comunicaciones, SEO, promociones y medios. ¡Completamente responsable, inteligente y profesional!

por Bogdan Dolynnyy, Director de Costa Dental

”



The one-stop solution for managing your globally mobile employees, maximising efficiency and saving costs.



International Recruitment Services

Save time and money by using global HR specialists for your executive and expat positions



Remote Leadership Training & Development

Get the best performance and results from your international staff



Expat Employee Benefits

Save money by accessing discounts and preferential deals on life insurance, health insurance and pensions



Global Wellness

Improve staff retention and performance by providing bespoke wellness programmes

VIP Environment SL

**GERMAN QUALITY
AND DESIGN**
ON THE COSTA DEL SOL

**FULL INTERIOR DESIGN
SERVICE AVAILABLE**

+34 951 563 202

www.vip-environment.com



Costa Dental
Laboratorio dental



info@costadental.es 

+ 34 951 435 227 

+ 34 663 625 200 



Renting **high quality baby equipment**
to keep you and your family **busy bees!**

STROLLERS AND TRAVEL | PASEAR

CAR SEATS | COCHE

FEEDING | COMER

SLEEPING | DORMIR



Contact:

+34 665 440 572

hello@travellingabee.com

www.travellingabee.com



Lleva tu
negocio a
otro nivel.

Hazte notar
www.redlinecompany.com