

Redline

company

issue 8 - Enero 2016

MAGAZINE



www.redlinecompany.com

the agency with the big heart
Redline
since 2004 company



ÍNDICE...





01

Redline Company celebra 11 años como agencia de marketing apoyando al programa de

11º JUNGLEAÑOS



02

Aprendiendo a ser un superhéroe (online)

HERO CONF



03

Gate28, Yamaia & Happy Days

NUEVOS LANZAMIENTOS



Editor's Letter

Como de costumbre, han sido unos meses moviditos para Redline. Sin embargo, no solo nos hemos dedicado a trabajar. También hemos sacado tiempo para celebrar nuestro 11 cumpleaños. Así que fieles al espíritu que caracteriza a Redline, comprometidos con continuar nuestras campañas, marcamos un importante hito celebrando un evento a las 11 de la mañana del 11 de noviembre en Fuengirola Bioparc. También entregamos un cheque por (¡adivina!) 1111,11 € al director de la Fundación Bio Parc en defensa de los animales.

Elegimos esta ONG porque trabaja en favor de Fuengirola Bio Parc y los gorilas en su hábitat natural en África. Algo que encaja perfectamente con nuestra visión del mundo de los negocios - "Es la jungla" - y también con el lanzamiento de nuestro paquete Gorila Marketing. Échale un vistazo a la nota de prensa y las imágenes del evento.

Además, en este número te contamos la primera celebración fuera de Estados Unidos de Hero Conf., que tuvo lugar en Londres. Allí estuvimos para enterarnos de las últimas novedades en estrategias de búsquedas pagadas para adaptarlas a las necesidades de nuestros clientes y nuestras propias campañas.

Por último, pero no por ello menos importante, te anunciamos que el calendario de la asociación en defensa de los animales Triple A ya está disponible.

Solo me falta desearte un feliz y próspero 2016

¡Espero que disfrutes de la lectura!

Un afectuoso saludo,

Line Lyster

Directora de Redline Company

authentic traditional
italian cuisine



the best views in the port of estepona

Rosatti

www.restauranterosatti.com



Perfect Marbella



Perfect Marbella ...the name says it all

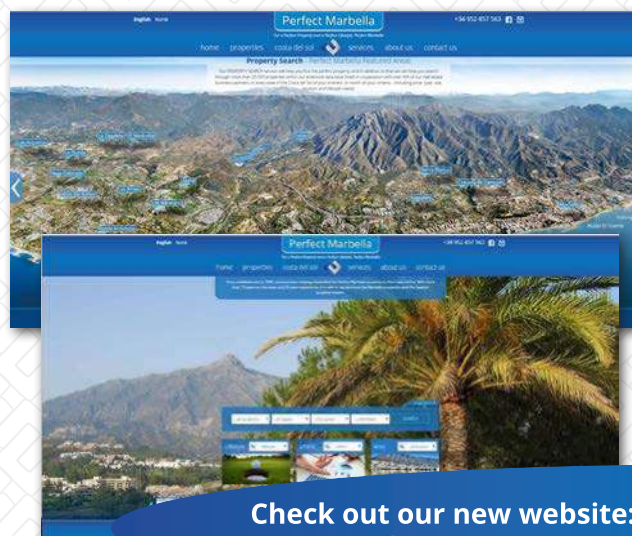
The Costa del Sol property experts with an international outlook

Perfect Marbella is one of Spain's largest Norwegian real estate agents and a favourite amongst Scandinavian and international buyers since 1999.

Formerly known as 'Spanord', in January 2015 we changed our name to Perfect Marbella to reflect our connection to Marbella, the coast and the property. As part of our rebrand, we also have a smart new look and a state of the art website... but don't worry our excellent standards of service remain the same and we're as committed as ever to helping our clients to find their own perfect piece of Marbella.

Let us help you find your Perfect Marbella property.

Call our friendly multilingual team on 952 857 563 or pop in to our Marbella office for a chat.



Check out our new website:
www.perfectmarbella.com

Avda. Virgen del Rocío, s/n C.C. La Colonia, Local 19 Oficina 9
29670 San Pedro de Alcántara. Marbella, Málaga
info@perfectmarbella.com | www.perfectmarbella.com
+34 952 857 563

Local laws, news, views, events and interviews

Broadcasting to the English Speaking Community

MiMarbella
WITH NICOLE KING

English Language Radio

From Monday to Friday
15.30 to 17.30 on 107.6 fm

MarbellaNow
WITH NICOLE KING

English Language TV

Every Thursday 19.30



www.rtvmarbella.tv

VILLANOVA

Now is the time to buy

+34 952 595 099

www.villanovaspain.com

info@villanovaspain.com

←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



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 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) 952 905 000 Email. advertising@homeandlifestyle.es

Redline eco

IT'S A JUNGLE OUT THERE!

2004

TH

AM

11 YEARS ON THE





Company.com

COOL BANANAS IT'S A JOY

ANNIVERSARY

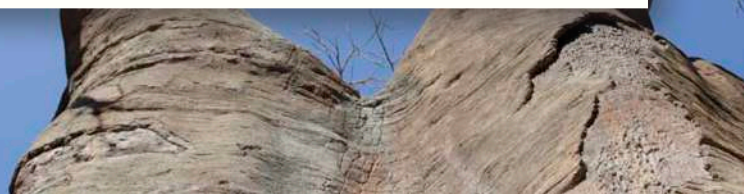
2015

THE COSTA DEL SOL



HAY UNA JUNGLA AHÍ FUERA

REDLINE 11 CUMPLEAÑOS





Redline Company celebra 11 años como agencia de marketing apoyando al programa de conservación de animales Bioparc Fuengirola.

Redline Company cumple 11 años como departamento de marketing externo favorito de muchas empresas en la Costa del Sol. Con este motivo, y en lugar de celebrar una gran fiesta, decidió destinar sus fondos a organizar una pequeña recepción en Bioparc Fuengirola y donar el resto a la Fundación Bioparc. Durante el acto, que tuvo lugar el 11 de noviembre a las 11.00 a. m. en Bioparc, y al que estaban invitados periodistas de los principales medios locales y clientes, **Redline entregó un cheque por valor de 1.111,11 € al director de la fundación.** A continuación, todos los invitados disfrutaron de un pequeño espectáculo en vivo, saborearon una deliciosa tarta de cumpleaños y visitaron todo el complejo natural.

El lema oficial de Redline -"la agencia con un gran corazón"- hace referencia al compromiso social que mantiene con la comunidad local. Las campañas de esta agencia de marketing son conocidas por su carácter innovador, una característica que también se refleja en la elección de Bioparc como causa benéfica a apoyar, inspirada en una de sus campañas "¡Hay una jungla ahí afuera!". La Fundación Bioparc trabaja con Ebo Forest Research Project en Camerún en la protección de especies amenazadas, incluidos los gorilas, dentro de su hábitat natural desarrollando programas de alimentación y conservación y luchando contra la caza ilegal. El compromiso de Bioparc con estas especies está en perfecta sintonía con la temática elegida por Redline para sus paquetes de marketing, en particular para el nuevo paquete Gorila Marketing.

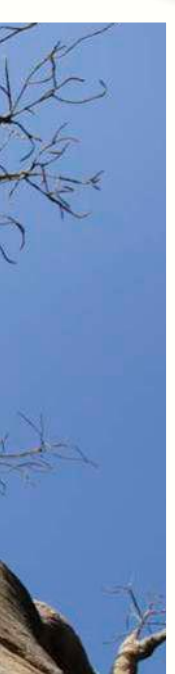
Además de patrocinar a la Fundación Bioparc, Redline apoya a la asociación local pro derechos de los animales Triple A por tercer año consecutivo diseñando de manera desinteresada su calendario para el 2016.

Redline Company es una agencia de marketing con sede en Marbella (Costa del Sol) que ofrece servicios profesionales de marketing con una extraordinaria relación calidad/precio. Redline funciona como un departamento de marketing externo para aquellos clientes que mantienen un fee mensual con la agencia.

La fundadora de Redline Company, Line Lyster, se ha mostrado orgullosa del éxito de la agencia después de 11 años de su apertura: *"Me siento muy afortunada, adoro mi trabajo y estoy rodeada de un equipo de personas que comparten mi pasión por la creatividad y la calidad de todo lo que hacemos. Nos preocupamos por nuestros clientes y sus empresas. Queremos celebrar estos 11 años apadrinando un gorila. El programa de conservación de Bioparc Fuengirola -el Ebo Forest Research Project- es extraordinariamente importante, ya que protege a los gorilas en su hábitat natural y apoya a sus cuidadores".*

Quién está detrás de Bioparc Fuengirola

Bioparc Fuengirola es parte de Rain Forest SL, un consorcio formado por biólogos, cirujanos veterinarios, artistas e ingenieros que trabaja en el diseño, desarrollo y gestión de un nuevo modelo de zoo en el que priman el bienestar y la protección de los animales. Bioparc Fuengirola ha sido diseñado para ofrecer a los animales un hábitat auténtico y hacer vivir a los visitantes la experiencia de estar en la selva, sintiéndolos de cerca (sin tocarlos).



La Fundación Bioparc

Esta se creó para apoyar a la conservación de los hábitats naturales de especies en peligro de extinción. Su objetivo es prevenir el descenso de ejemplares de especies amenazadas mediante la conservación de su entorno natural, programas de alimentación, observaciones regulares y la prevención de la caza ilegal.

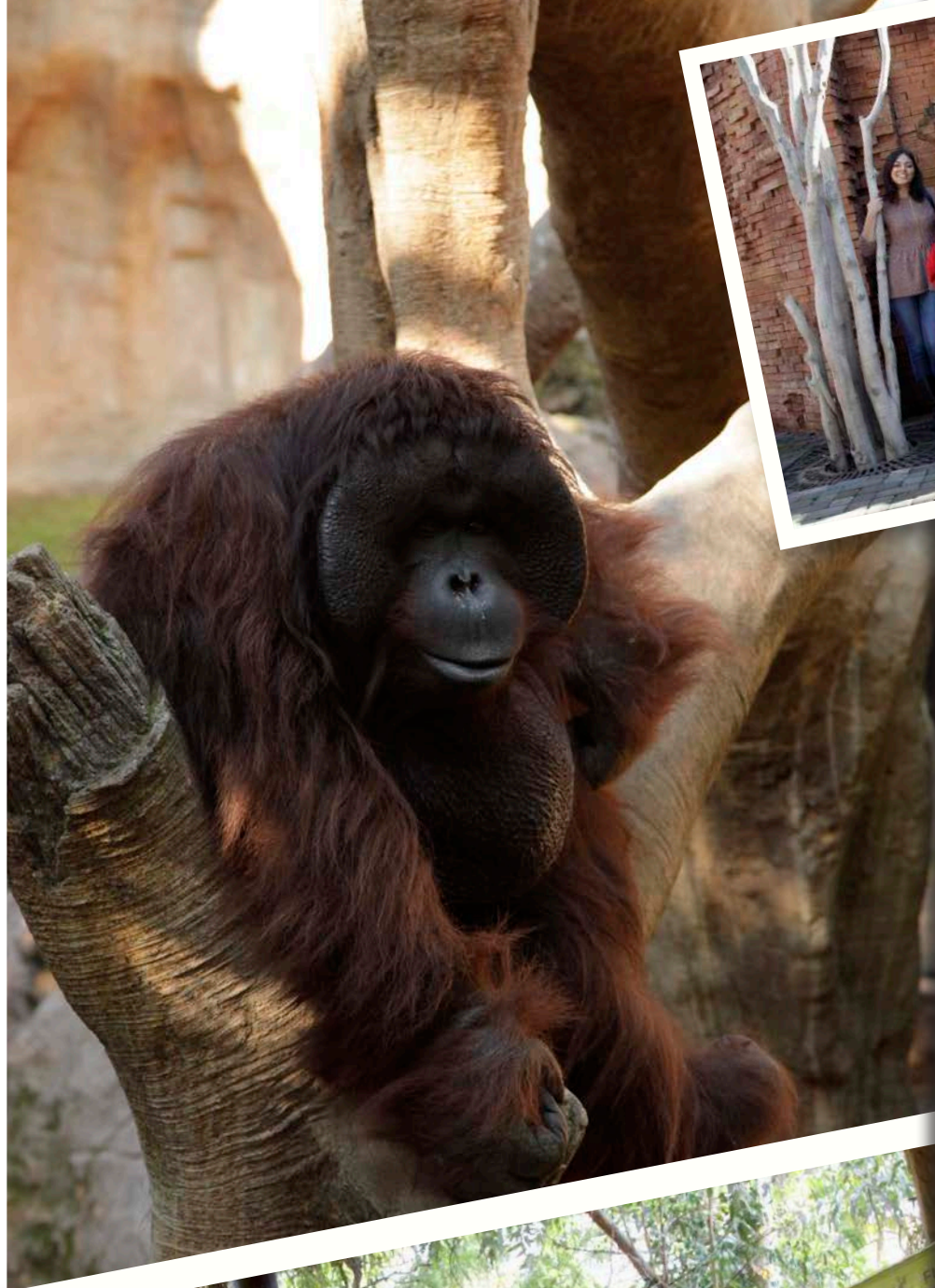
Ebo Forest Research Project

El bosque Ebo ocupa un área de más de 2000 km de bosque semideciduo y es uno de los más importantes de la región del Cross-Sanaga por su diversidad y por ser el hogar de especies amenazadas como los chimpancés, macacos, drils y gorilas.

Las mayores amenazas para esta población provienen del comercio de carne, la tala ilegal y los cazadores. En 2003 el bosque fue propuesto como área protegida y está a la espera de su reconocimiento como parque nacional.







Colaboraciones de la Fundación Bioparc

Ebo Forest Research Project - <http://www.unafas.org.uk>
 EAZA (Asociación Europea de Zoológicos y Acuarios)
 Last Great Ape Association - <http://www.laga-enforcement.org/>



Más información sobre el bosque Ebo en:

http://www.sandiegozooglobal.org/News/cameroots_ebo_forest_wins_a_green_oscar/

<http://www.berggorilla.org/en/gorillas/protected-areas/articles-protected-areas/gorillas-of-the-ebo-forest-conservation/>

The background of the advertisement features a vibrant tropical scene. On the left, there are large green monstera leaves and a bright red flower with long, thin petals. At the bottom left, a blue flower is partially visible. On the right, a red gorilla is depicted from the chest up, looking slightly to the left. The gorilla's fur is a deep red color, and it is surrounded by small, faint red heart shapes. The overall composition is bright and eye-catching, with a mix of naturalistic and stylized elements.

Si tu sitio web no atrae a nuevos
clientes entonces necesitas el
paquete de Gorila Marketing de
Redline Company

Por sólo 300€* por mes

*Este precio incluye 50€ por mes para publicidad online.

Gorila Marketing

(sustantivo)

*Estrategia de Marketing ideada por Redline Company para
pequeñas empresas con un **presupuesto limitado** con
el objetivo de promover productos o servicios de manera
original y económicamente. Origen de la palabra: 2015*



Con el paquete “Gorila Marketing” te proporciona acceso a una serie de actividades de bajo costo diseñados para asegurarse de que tu presencia online está actualizado. Si no tienes el presupuesto para invertir en una campaña intensiva SEO, esto es una alternativa inteligente en relación coste - resultados que además mantendrá tu sitio web actualizado.

Las actividades serán flexible de un mes al otro dependiendo de los requisitos; por ejemplo un mes podríamos escribir un blog o subir unos posts en Facebook, y otro mes tal vez actualizar el contenido de tu sitio web o crear una campaña online* y llevar la campaña a cabo.

Optimización del sitio web

Mantener el sitio web al día es vital y relevante. Nuevos blogs, nuevos contenidos; palabra clave nuevas o meta-descripciones, esto hará que tú sitio web sea más fácil a la hora de encontrarlo en el **ranking orgánico** y ayudará a los visitantes a acceder a la información que desean ver.

Anuncios Online

Anuncios Online (por ejemplo en Facebook o Google) son muy eficaces a la hora de **generar nuevos clientes potenciales y así aumentar las ventas**. La publicidad online es un componente vital en este paquete “Gorila Marketing” ya que esto ayudará a tener visibilidad y generar clientes potenciales o “Leads” como los llamamos. Se requiere un presupuesto mínimo de 50 € al mes. Este coste está incluido en los 300 € al mes.

Landing Pages o páginas de aterrizaje

Un landing page está diseñado y programado para promocionar un solo producto,específico y dirigirlo a su segmento de mercado en concreto para **generar clientes potenciales y aumentar las ventas**.

Medios Sociales

Es importante revisar, supervisar y administrar las cuentas de redes sociales y publicar contenido regularmente. Redline creará contenido original para fomentar la interacción con los clientes. Como alternativa podemos concentrarnos en estrategias diseñadas para aumentar los “likes” en el Facebook.

Investigación y asistencia

Si ya dispone de campañas online, podemos evaluar su eficacia, investigar las nuevas tendencias, como trabajan los competidores y ofrecer asesoramiento sobre cómo se puede aprovechar al máximo las oportunidades disponibles para tu empresa.

Resultados de informe

Es importante supervisar el rendimiento de tus campañas actuales con el fin de evaluar los puntos exitosos e identificarlos puntos que no están dando los resultados esperados y crear nuevas acciones para **producir mejores resultados**.



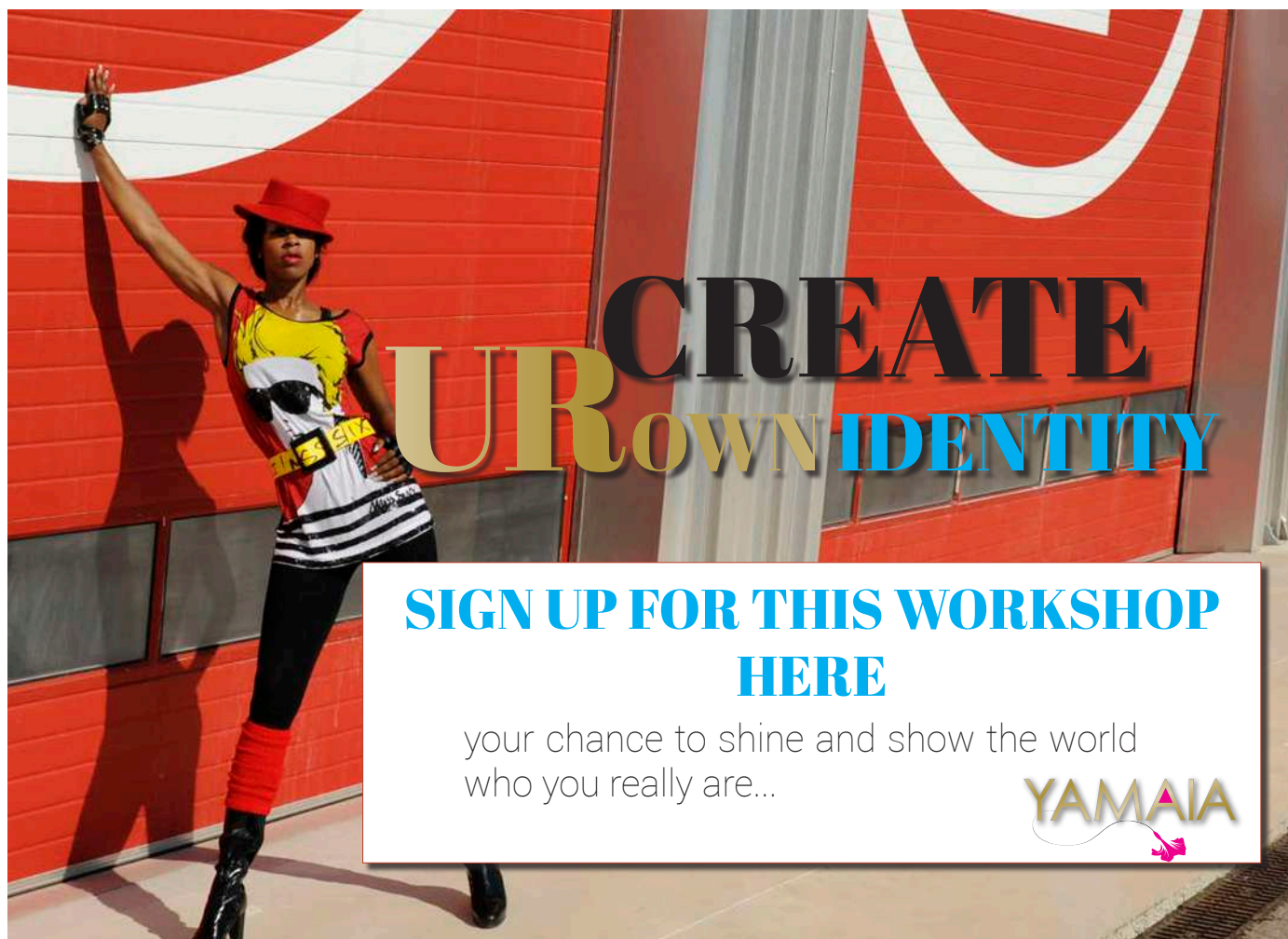
Monitor your business 24-7

Do you know what goes on in your business when you're not there?

See
what happens
day and night
from only
749€*

SPECIAL OFFER WITH ALARMA UNIVERSAL

www.alarmauniversal.com



CREATE YOUR OWN IDENTITY

**SIGN UP FOR THIS WORKSHOP
HERE**

your chance to shine and show the world
who you really are...

YAMAIA



THE ULTIMATE IN TELEVISION VIEWING: EXP-TV

EXP-TV

UK Channels: BBCs, ITVs, Ch4s, Ch5s, Etc. Etc. Sports, Movies, Video Club, Catch-up, & Recording. Just everything you could wish for direct from The Server.

ONLY
20.66€*
per month

EXP-TV +

plus Scandinavian
or Russian channels.

ONLY
27.27€*
per month

**You only pay
when you are
here!**

EXISTING MAG BOX
OWNERS SET UP AND
INSTALL FREE, NO
ANNUAL FEES WE ARE
HERE TO SERVE YOU AND
STAY HERE HAVING BEEN
ON THE COAST FOR 45
YEARS.

Our TV Operates with Telefonica/Vodafone landline internet, 4G Internet and Fibre optic Internet. Also installers of 4G Internet, Satellite Internet, All satellite systems, Sonos and Denon Sound systems

**all prices excluding IVA*

+34 952 885 379 | +34 952 883 168 | www.internetandalucia.com

alanj@experiencegroupspain.com
Centro Comercial Benavista 16, Estepona



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

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

O V E R 4 0 Y E A R S S E R V I N G T H E C O A S T



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

HERO



CONF

LONDRES



APRENDIENDO A SER UN



MARKETING AL SIGUIENTE NIVEL

Decir que estábamos emocionados es quedarse cortos. Esto es lo que sucedió...

OK. Estamos en Londres, baby. El reloj avanza, quedan solo 4 minutos y la emoción se palpa en el ambiente. En solo 3,27 minutos, el gurú de Google y profeta del PPC, Brad Geddes, tomará la palabra. Geddes está a punto de abrir el primer Hero Conf. fuera de Estados Unidos y el equipo de Redline está en primera línea, preparado para absorber toda la sabiduría que él, y el resto de conferenciantes, están dispuestos a compartir.

Solo hay que echar un vistazo para darse cuenta de que estamos rodeados de algunos de los mayores geeks del mundo, deseosos de devorar las palabras de gigantes como Google, Bing y Facebook. Parafraseando a la famosa cadena de hamburguesas: "we're loving it"...

La razón de que estemos aquí es que Redline Company va de mirar hacia adelante. Si hacemos un repaso, cuando comenzamos hace 11 años el marketing era algo completamente diferente a lo que es hoy. De hecho, el marketing online estaba en pañales. El cometido de cualquier persona que se dedique al marketing hoy es adelantarse a las necesidades de los clientes y superar sus expectativas.

Cada trimestre aparecen nuevas plataformas y nunca ha habido tantas oportunidades como hasta ahora, algo que es tan emocionante como confuso. Social media, PPC, remarketing, Google Analytics, segmentación de la audiencia, dispositivos móviles, Twitter, Facebook y Bing... son solo la punta del iceberg.

En cuanto empieza la conferencia queda claro que la mayoría de los que estamos aquí llevamos dedicándonos a estrategias de posicionamiento pagado un par de años como mucho. Es una técnica de marketing nueva pero increíblemente poderosa, en constante desarrollo y cambio, y se está convirtiendo en una brillante alternativa o un nuevo elemento del marketing mix.

Existe solo una forma de poder enfrentarse a un evento de estas dimensiones: hacerlo en equipo. Así que uno de nosotros asiste a los seminarios tecnológicos para nerds y el otro se dedica a captar el ambiente y otro tipo de cosas.

Este es un resumen de lo último en marketing online (y llega calentito)



SUPERHÉROE (ONLINE)



FOTOGRAFÍA POR: BRIAN BIRZER PHOTO Y HERO CONF.

GOOGLE ES DIOS (¿O NO TANTO?)

Google Adwords es una plataforma de marketing increíble que proporciona acceso a billones de usuarios en todo el mundo. Las campañas de Adwords se construyen utilizando palabras clave y frases específicas para que los anuncios se muestren solamente a gente que esté buscando el mismo producto que tú vendes. Sin embargo, si la campaña no ha sido planificada adecuadamente, puede costarte mucho dinero.

La clave del éxito en Adwords es saber perfectamente lo que estás haciendo. La mayoría de la gente no tiene tiempo de estudiar esta combinación de arte y ciencia en detalle. Como agencia, no es raro oír de un cliente que ha intentado llevar adelante una campaña y que, en lugar de sacarle partido, ha acabado pagándole a Google un montón de dinero sin conseguir ningún resultado. No obstante, este tipo de campañas puede ofrecer grandes resultados.

Pero ojo, Google tiene un problema. En la conferencia quedó claro que ellos no tienen el monopolio. Google no sabe lo suficiente sobre la gente que utiliza su buscador, dejando la puerta abierta a competidores en el terreno de la búsqueda de pago (léase Facebook). El gigante del social media tiene más cuota de mercado y ofrece una campaña mucho más enfocada al target y también más barata.

Sin ni siquiera tener que preguntarnos, Facebook ya sabe todo sobre nosotros: si tienes novia, si te gusta una empresa e incluso si te vas a comprar unos zapatos nuevos. Y lo mejor es que somos nosotros los que estamos deseando darle esa información. El resultado es que su segmentación es mucho más detallada, lo que hace que sus anuncios pagados estén mucho más targetizados que lo que puede ofrecer Google, al menos de momento.



LA PUBLICIDAD EN FACEBOOK

Cuanto más lo oímos, más claro queda que Facebook es una herramienta poderosa y eficaz para anunciarse a un target determinado. Hay una diferencia fundamental entre los anuncios de Google y Facebook. Los anuncios de Google están enfocados a gente que está realizando una búsqueda activa. Las ofertas especiales o USPs se usan para diferenciarse de otros anunciantes en las páginas de resultados de búsqueda (SERPs).

En el caso de Facebook, los usuarios son pasivos. Ven anuncios en función de sus intereses, estatus, localización, etc. Por lo tanto, los anuncios necesitan destacar en los timelines para atraer su atención en esos cruciales primeros segundos. La publicidad en Facebook es más barata que en Google (de momento). Si el producto conecta con el target adecuado, los resultados pueden ser increíbles.

En general, el tipo de producto debería determinar dónde tienes que enfocar tu publicidad. Necesitas evaluar si tu producto es un lujo o una necesidad. La gente estará más dispuesta a buscar un producto si lo necesita, al contrario de lo que ocurre con productos que nos gustaría tener pero que no necesitamos. Idealmente, debería haber una combinación entre publicidad digital en Facebook, búsqueda pagada y display.

DETECTANDO UNICORNIOS

Si odias Facebook, no le encuentras la gracia a subir cosas, crees que es una pérdida de tiempo y, sin embargo, eres consciente de que tienes que estar allí, has caído en buenas manos. Es hora de que admitas que necesitas ayuda.

El social media va de compartir información sobre ti con otros. A la gente le gusta la gente y está comprobado que la gente compra a otra gente, no a empresas sin cara. Quieren saber todo sobre la persona que está detrás del negocio para confiar en ti. Es aquí donde Facebook y los social media en general juegan un papel importante, ya que te dan la oportunidad de ponerte en contacto con tus consumidores actuales y potenciales y escucharlos. Es, en esencia, el mejor modo de iniciar una conversación.

¿Pero cómo puedes llegar hasta tus clientes potenciales y transformarlos en clientes fieles? El primer paso es incrementar tu número de "likes". Hay dos formas de hacerlo.:

1. Poner en marcha una campaña de "likes" en Facebook segmentada puede ser interesante para tu negocio.

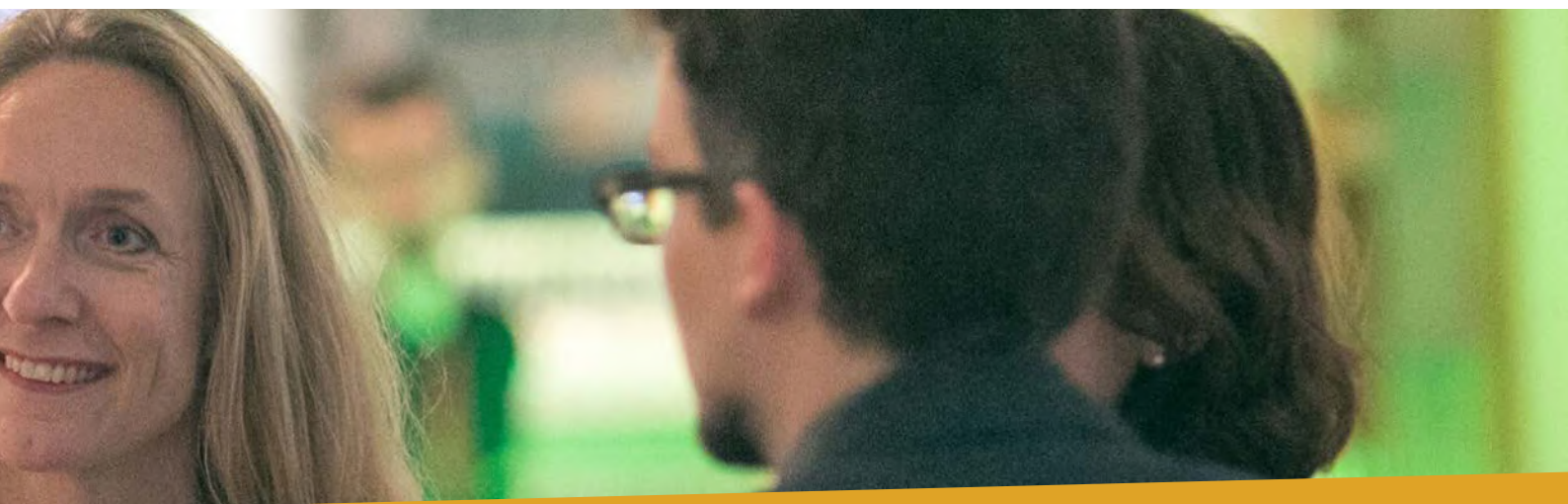
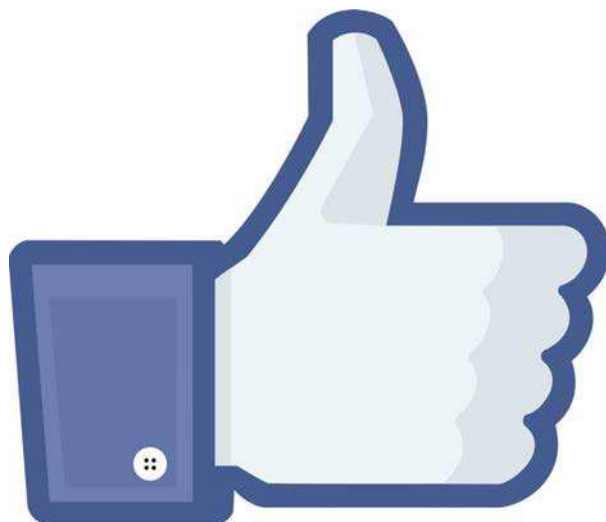


2. Post con contenido interesante y útil, más que mensajes de venta. Cuando un post en particular gana en popularidad al 90 % de tus posts, tienes un unicornio. Deberías darle un empujón para llegar a mucha más gente. A la mayoría de las personas a las que le guste tu post les gustará tu página, y la bola de nieve se hará cada vez más grande.

Como es obvio, el objetivo de cualquier acción de marketing es vender, pero Facebook funciona distinto. En lugar de una gran venta, trabaja incitando a tus clientes a entrar en el embudo de compra. Incluso si inicialmente nunca habían oído hablar de tu empresa, después de unas campañas en Facebook te conocerán a ti, el producto que ofreces y la utilidad que representa para ellos. Como ves, deberías impulsar los unicornios para asegurarte de que tus posts más populares lleguen a un mayor número de clientes potenciales. Los unicornios son signos claros de qué posts les gustan e interesan más. Tus seguidores empezarán a confiar en ti y acabarán comprándote.

No subestimes el poder de la gente. A la gente le gusta la gente. Cuando alguien en Facebook sigue una página concreta e interactúa con su contenido, sus amigos lo ven y piensas: "Si a mi amigo le gusta esa marca será por algo. ¡Voy a darle a "me gusta" también". empezarán a confiar en ti y acabarán comprándote.

No subestimes el poder de la gente a la gente le gusta la gente. Cuando alguien en Facebook sigue una página concreta e interactúa con su contenido, sus amigos lo ven y piensas: "Si a mi amigo le gusta esa marca será por algo. ¡Voy a darle a "me gusta" también".





EL REMARKETING: ¿EFICAZ O SIMPLEMENTE ESPANTOSO?

El remarketing significa exactamente eso. Es la oportunidad de revender a tus visitantes. Es un concepto simple pero brillante. Piénsalo: alguien visita tu página, echa un vistazo y se va sin comprar. Fin de la historia. El remarketing te permite mostrar publicidad a esa persona en concreto, dándote otra oportunidad de que vuelva a tu página, posiblemente con un descuento, e incitándole a comprar. Y lo mejor es que solo tienes que pagar cuando un usuario pincha en tu anuncio. Además, aunque no lo haga, es publicidad gratis para ti.

Sin embargo tienes que planificar bien tu campaña o tus clientes potenciales se sentirán acosados. La línea es muy fina, y cada vez existen más bloqueadores de anuncios para evitar que se vean. Es importante que envíes los mensajes publicitarios adecuados y lo hagas del modo correcto.

Este año Google ha dado un paso más con el lanzamiento de los anuncios nativos. El proceso consiste en subir tu base de clientes para que Google cruce sus direcciones de email con sus cuentas de Google. Esto se ha diseñado para impulsar ventas de mayor valor entre tus clientes actuales y alcanzar otros nuevos. Tu target verá anuncios de publicidad con descuentos personalizados para incitar a la compra. Esto es marketing personalizado, comunicación uno a uno.

Con Facebook también puedes subir tu base de datos y llevar a cabo acciones de remarketing enfocadas a tus clientes actuales (y potenciales), cruzando sus direcciones de email con sus cuentas de Facebook.



¿Sabías que?
Alemania es el país con mayor número de bloqueadores de anuncios instalados.

BINGO

Todos sabemos que los monopolios no son buenos para los consumidores, y esto también se aplica al mundo de las búsquedas pagadas y la publicidad display. Aquí es donde Bing entra en escena.

Bing es una alternativa a Google. No es fácil competir contra un gigante como Google, así que Bing y Microsoft han desarrollado una ingeniosa - o todo lo contrario, según como lo mires - forma de ganar cuota de mercado. Todos los productos de Microsoft que se venden integran Bing por defecto. Esto significa que cuando compras un ordenador de Microsoft o una Samsung Smart TV, por ejemplo, el buscador por defecto que aparece es Bing. Así que a no ser que decidas activamente buscar con Google, lo harás de forma automática con Bing.

En realidad, la competición es muy saludable en cualquier industria, especialmente con fines de marketing. Obliga a que se respeten las normas y reduce las posibilidades de aprovecharse de los usuarios. En la actualidad, las campañas de CPC son más baratas en Bing que en Google, y si tenemos en cuenta la rapidez con la que están ganando cuota de mercado, deberías considerar seriamente la publicidad y el SEO en Bing dentro de tu plan de publicidad digital.



CROSS DEVICE MARKETING

¿Cuántos de vosotros tenéis un smartphone? ¿Y cuántos un ordenador? Ok. Y ahora, ¿cuántos de vosotros usáis tablet?

Las estadísticas dicen que cada día usamos más dispositivos a la vez. "El número de usuarios de smartphones en todo el mundo superará los 2 billones este año, según los datos de eMarketer. De hecho, casi lo consigue en 2015. Se estima que habrá más de 1,91 billones de usuarios de smartphones, un dato que se incrementará otro 12,6 % hasta llegar a los 2,16 billones".

Datos de www.emarketer.com

Aquellos días de buscar, comparar y comprar utilizando únicamente el ordenador quedan ya muy lejos. Hoy, tu viaje como consumidor es más o menos así...

Por la mañana le echas un vistazo a Facebook desde el móvil. Al llegar al trabajo lo haces desde el ordenador. En el descanso para comer puede que navegues desde una tablet y al salir del trabajo lo más probable es que vuelvas al móvil. Estás constantemente buscando, comparando, en Facebook, comprando, etc.

Como empresario necesitas interactuar con tus clientes en todos estos dispositivos. Cada etapa de su actividad online te ofrece una oportunidad de venderles y de establecer una relación con ellos. Y tu estrategia de marketing debería reflejarlo.

Sería de locos intentar cubrir todo en un solo artículo, así que permanece atento a las próximas novedades en:

El viaje del consumidor
El móvil es el rey
Probado y ajustando





**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.

RESORT STYLE LIVING

Captivating golf properties overlooking
the Mediterranean Sea



Prices from €106,870 + IVA

VALLE ROMANO
RESORT STYLE LIVING

Premium
apartments
offering
stunning sea
and golf views
and a range of
facilities

A new point of view



Prices from €132,500 + IVA

BENALMADENA
HILL VIEWS

Your port of call

Walking distance to the beach
and the famous Puerto
de la Duquesa marina



Prices from €142,000 + IVA

**residencial
DUQUESA**

Come and visit our 6 new show flats

Tel (+34) 952 939 460
enquiries@bromleyestatesmarbella.com

Neinor
HOMES

INSPIRATION PILATES

STRENGTH | CONTROL | POWER

PILATES FOR
PREGNANCY

PILATES FOR GOLFERS

REHABILITATION PILATES

BOOK YOUR SESSION NOW!

info@inspirationpilates.com
+34 620 583 144
Calle Jacinto Benavente
Las Terrazas de Marbella
Edf. 29, Bl 7, Locale 31. Marbella, Spain

HAPPY DAYS ARE HERE IN SAN PEDRO

Family fun,
all year round.
Happy days!

ASK ABOUT
FAMILY DISCOUNTS.

OPENING HOURS
MON-FRI: 15:00-22:00
SAT-SUN: 12:00-23:00

**THE BEST FAMILY FUN
YOU'LL HAVE IN SAN PEDRO!**



www.happydayscostadelsol.com
info@happydayscostadelsol.com
San Pedro Boulevard (Marbella side),
San Pedro de Alcantara, Marbella
+34 693 745 454

**GREAT FOOD
ICE SKATING
& MINI GOLF**
ALL IN ONE PLACE

The ideal
new spot
for your
Birthday
parties!

**...on the
San Pedro
Boulevard**



NUEVOS LAN



IZAMIENTOS

NUEVOS LANZAMIENTOS

Testimonio

Hemos contado con Redline porque tienen una fuerte presencia online y un conocimiento demostrable de las estrategias principales de publicidad online. Nos ha impresionado por la calidad y la velocidad de su trabajo y estamos deseando continuar nuestra colaboración a lo largo de 2016.

Pieter Paul Ploeg

Gerente de proyecto



Gate28

La sede central de Gate 28 en Barcelona, contrató a Redline Company para aumentar su presencia Online en el mercado español. La primera tarea fue revisar su página web para ayudar en la producción de una versión en español.

El lanzamiento fue anunciado a los medios pertinentes de toda España, consiguiendo la consecución de cobertura en forma impresa y online (que también sirvieron para proporcionar enlaces de vuelta valiosos a la página web de vital importancia para la optimización del Search Engine).



RECLAMACIONES AL VUELO



Redline también gestiona las redes sociales de Gate28 y las campañas de publicidad online, incluyendo una estrategia de remarketing. Echa un vistazo a la página web en www.gate28.eu

Actividad

- Servicio de creación Notas de prensa y distribución
- Gestión y mensajes en redes sociales
- estrategia de publicidad online
- La planificación de la campaña para el 2016
- Investigación de palabras clave en Inglés y Español
- Redacción SEO incluyendo blogs tópicos mensuales

NUEVOS LANZAMIENTOS

Testimonio

Como una mujer de negocios estadounidense con sede en Marbella, me siento cómoda trabajando con el equipo internacional de Redline. Estoy muy contenta con el asesoramiento y el trabajo producido hasta ahora, estoy impresionada por su amplia gama de habilidades, las normas profesionales y su creatividad. No tengo ninguna duda en recomendar sus servicios.

Yamaia Faye

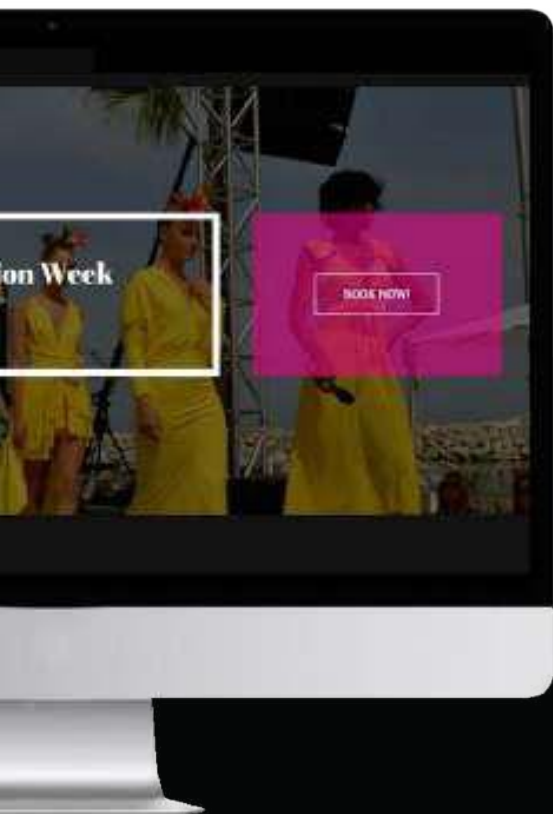
Directora de Yamaia



Yamaia

Empresaria, modelo internacional y una gran influyente en el mundo de la moda. Yamaia contactó con Redline Company para ayudarla a reestructurar y presentar su gran línea de moda y belleza en una web que pudiera reflejar su altas credenciales de moda a tiempo para su Fashion tour. En tan sólo un par de semanas logramos crear todo el contenido, programación y edición necesaria para la creación final de la web justo a tiempo para su show.

Como departamento de marketing externo de Yamaia, incluimos el diseño gráfico para la web, newsletters y folletos.



Échale un vistazo a cómo quedó su página web
www.yamaiaonline.com.

Características especiales

- Diseño y programación
- Servicios de redacción SEO
- Investigación de palabras clave en Inglés
- Servicios de diseño gráfico
- Diseño, redacción y correos enviados de programación en HTML
- Gestión de proyectos

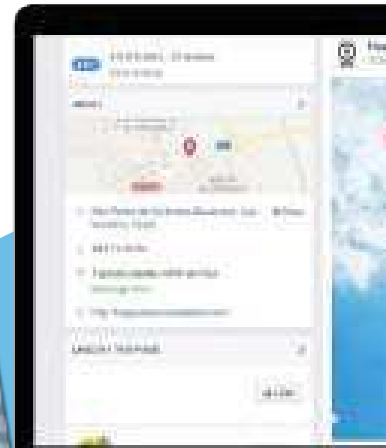
NUEVOS LANZAMIENTOS

Testimonio

Redline tiene su sede en Marbella y tiene una presencia en online impresionante, por lo que fueron la opción obvia para la publicidad de una divertida actividad en el nuevo bulevar de San Pedro, Marbella. El equipo ha demostrado ser extremadamente eficaz y ha entregado todos los aspectos de la comercialización a tiempo y con un muy alto estándar.

Pascal

Director de Happy Days



Happy Days

Redline fue requerido para ayudar a lanzar y dar a conocer esta nueva pista de hielo sintético, mini golf y Airstream hamburguesería en el nuevo bulevar de San Pedro. El cliente ya contaba con una página web, por lo que la primera tarea fue la de poner en orden el texto en Inglés, y posteriormente también en español. Organizamos una sesión de fotos profesional de las atracciones que posteriormente se utilizaron en el sitio web.

Hemos estado involucrados en todos los ámbitos de la comercialización, incluyendo la creación y distribución de comunicados de prensa, diseño de folletos, diseño de anuncios impresos, creación y gestión de sus cuentas y campañas en las redes sociales.



Una de las características más notables que agregamos a la mezcla de marketing es la historieta de un pingüino muy divertido. Echa un vistazo a la página web:
www.happydayscostadelsol.com

Características especiales

- Diseño gráfico de prensa, anuncios, folletos y redes sociales
- Investigación de palabras clave en Inglés y Español
- SEO redacción en Inglés y Español
- Servicio de creación de prensa, distribución y recortes de prensa (Inglés y Español)

