

Redline company

n° 14 - 2018

MAGAZINE

13⁺
redlinecompany.com
since 2004



www.redlinecompany.com



the agency with the big heart
since 2004
Redline
company.com

Queridos lectores,

Agárrate a la silla... ¡2018 parece ser un excelente año!

Las cosas se mueven rápido, hay un zumbido en el aire y la actividad va en aumento. Los clientes, nuevos y viejos han cambiado notablemente de marcha y están poniendo sus pies firmemente en el acelerador. ¡Y como siempre, estamos preparados para el desafío!

Redline se adapta y se desarrolla constantemente, en lo que respecta a sus habilidades, servicios y también en su equipo. Desde el último número, hemos dado la bienvenida a dos bebés en Redline y, a comienzos de este año, también le dimos la bienvenida a dos nuevos miembros del equipo; Fernando, nuestro nuevo Diseñador y Editor Web, y a Lucy, nuestra experta en Marketing Online, quienes están aportando una gran cantidad de experiencia e ideas frescas.

En este número, podrás realizar un recorrido 3D de realidad virtual de nuestra oficina en Benahavis y descubrir cómo esta fantástica nueva tecnología podría ayudar a tu

Carta Del EDITOR



empresa. También hablamos de Instagram como una herramienta vital para las empresas en este 2018 y te aconsejamos sobre cómo obtener buenos contactos en el sector inmobiliario.

En el próximo número, te enseñaremos consejos de marketing más valiosos e información sobre la última tecnología. Hasta entonces... disfruta de la lectura.

Atentamente

Line Lyster
Directora General
Redline

CONTENIDO



4

12

Instagram
una herramienta vital
para las empresas



Bienvenido al impresionante
recorrido de Realidad Virtual
en la oficina de Redline

20

10 consejos sobre
cómo obtener clientes
potenciales siendo
una inmobiliaria



since 2004
Redline
company.com





BIENVENIDO AL IMPRESIONANTE RECORRIDO DE **Realidad Virtual** EN LA OFICINA DE **Redline**

Redline es un poco geeky, nos encanta mantenernos en la última tecnología, especialmente si la misma ayuda a contar historias o hacer que un negocio cobre vida de una manera más atractiva. ¡Imagínense lo emocionados que estábamos al descubrir los tours de realidad virtual totalmente interactivos de I-see3d.com!



I-See3D.com

Introducing I-see3d.com

A realistic and immersive way to experience a property online via 360 degree virtual tours.

- ✓ Professional Camera Man
- ✓ Create Full Virtual Tours

+34 680 903 835

info@i-see3d.com

www.i-see3d.com



Your home on the Costa del Sol

FIND YOUR
DEVELOPMENT TODAY

www.casadomhome.com

+34 673 13 51 87

+34 952 839 263



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



A todo el mundo le gustaría ver lo que sucede detrás de escena, ¿no?

Gracias al recorrido de realidad virtual de I-see3d.com de Redline, hoy puede acompañarnos y colarse en nuestra oficina para vernos en acción. Camine hasta nuestros escritorios y haga clic en cada uno de los miembros de nuestro equipo mientras hacen su magia: literalmente se sentirá como si estuviera con nosotros, como si se hubiera unido a nuestro equipo.

No es solo una foto de 360, es una versión interactiva de realidad virtual de su negocio. Esto es poder en las manos de sus clientes, dándoles la máxima libertad para explorar cada habitación, conocer a cada persona, observar detenidamente cada producto en su sala de exposición. En la versión virtual de su empresa, puede brindar siempre un cálido saludo para cada cliente que ingrese por la puerta, incluso si llegan a mitad de la noche.

Así es, los clientes pueden ser recibidos con una versión de realidad virtual de su negocio, ¡una que siempre sonríe y nunca duerme! Su negocio estará abierto los 365 días del año, mientras apaga las luces y se tumba en la playa para disfrutar de unas merecidas vacaciones.

Es hora de que su empresa dé un salto al nuevo mundo virtual el cual está en constante expansión. Transforme la imagen plana y aburrida de su negocio y permita que los clientes interactúen en línea con las personas

reales que se encuentran dentro. Esto es solo otra forma de diferenciarse de la competencia y mostrar a sus clientes que usted es un líder innovador en su mercado.

Las grandes marcas ahora se encuentran utilizando recorridos 3D de realidad virtual para brindar a los visitantes del sitio web una experiencia inolvidable de espacio y sobre todo de las personas y productos que contiene. Es una forma totalmente única para abrir sus puertas a nuevos clientes y ayudarlos a permanecer en el medio de su negocio, incluso cuando están lejos.

La realidad virtual es un área que se encuentra en crecimiento como ninguna otra. A fines de 2017, el mercado de los auriculares VR de gama alta estaba en auge, con más de 1 millón de





La realidad virtual es un área que se encuentra en crecimiento como ninguna otra.

unidades enviadas en solo tres meses. Y para las personas que no pueden pagar los auriculares Playstation VR u Oculus Rift, una simple pieza de cartón, que cuesta menos de 10 €, puede sumergir a sus clientes en su mundo virtual. Muchos de sus clientes poseen audífonos VR y están buscando mundos virtuales para explorar, por lo que ahora es el momento de abrir las puertas de su negocio al ciberespacio.

En un futuro cercano, a medida que las soluciones de Inteligencia Artificial se vuelvan más avanzadas, las empresas obtendrán aún más beneficios de las experiencias de realidad virtual combinadas con la automatización de marketing y ventas. Sus asistentes de ventas virtuales recopilarán información sobre lo que sus clientes desean, haciendo sugerencias de productos y tomando pedidos. Las posibilidades son alucinantes.

No te quedes atrás. Sus competidores también tienen los ojos puestos en esta tecnología. El mejor día para que su empresa ingrese en el mundo virtual es hoy. El momento es ahora.



Aquí hay algunas maneras en que puede utilizar increíbles giras de realidad virtual para captar clientes e impulsar las ventas.

TIENDAS MINORISTAS

Los asistentes de tiendas minoristas pueden saludar a su cliente en la puerta virtual y señalarles sus productos más nuevos y populares.

HOTELES

Los gerentes de hoteles y B & B pueden permitir a los clientes explorar las habitaciones que se pueden reservar.

RESTAURANTES

Los gerentes de restaurantes pueden dejar que los clientes admiren la vista de cada mesa antes de reservar una tabla específica.

INMOBILIARIA

Los agentes de inmobiliarias y los desarrolladores pueden ofrecer recorridos virtuales a los buscadores de propiedades para que puedan experimentar verdaderamente y enamorarse de la casa de sus sueños.

INTERIORES

Los diseñadores de interiores, constructores y arquitectos pueden crear una sala de exposiciones 3D virtual de su mejor trabajo, mostrarle a un cliente la sala "antes" y "después" y crear instantáneamente planos de planta de precisión con solo tocar un botón. Contrate I-see3d.com y nunca necesitará medir una habitación o generar un plano en la computadora nuevamente.

Trabajar con I-see3d.com fue divertido y ahora estamos felices de poder abrir nuestras puertas a clientes de todo el mundo. Por favor, ¡entre y eche un vistazo!



I-See3D.com

Instagram

una herramienta vital para las

empresas 

en 2018



Las redes sociales son una herramienta vital que las empresas deben comenzar a utilizar y la oportunidad perfecta para que las marcas conecten con su base de clientes. Facebook, Twitter, Pinterest, SnapChat, Instagram ... con tantas plataformas, ¿cómo puedes decidir cuál utilizar? Nos enfocaremos en Instagram; qué es, para qué sirve y cómo puede comenzar a utilizar de forma efectiva.



Insta-exito

Al igual que muchas aplicaciones, Instagram comenzó de una manera bastante diferente a la plataforma para compartir fotos que es hoy en día. En 2010, el estadounidense Kevin Systrom creó Burbn, una aplicación que le permitía registrarse en ciertos lugares de los Estados Unidos y ganar puntos por salir con amigos y publicar fotos de las reuniones. Pero no pudo ganar popularidad porque era demasiado complicado y cuando Systrom se asoció con el programador Mike Krieger para mejorar Burbn, se dieron cuenta de que la única función que les gustaba a los usuarios era publicar imágenes y luego compartirlas con amigos. En ese momento, Krieger y Systrom decidieron enfocarse en una simple aplicación para compartir imágenes y meses después, nació Instagram. Luego de 9 meses, Instagram tenía 7 millones de usuarios en todo el mundo y en 2012, Facebook lo compró por mil millones de dólares. Insta-éxito.

Los pormenores

Cualquier persona con un teléfono inteligente puede usar Instagram. De hecho, solo puede

publicar fotos cargándolas desde su teléfono. Seleccione las cuentas que desea seguir y lentamente su feed se llenará de imágenes provenientes de todo el mundo. Use un hashtag # y podrá agregar su propia foto a una lista de otros usando ese hashtag. ¿Confuso? Prueba #villaforsale y podrás ver cada imagen con ese hashtag.

El uso de un hashtag organiza y categoriza las fotos y el contenido de video, lo que ayuda a descubrir el contenido y a optimizar sus publicaciones, por lo que el símbolo es posiblemente una de las características más importantes de Instagram. Usarlo te ayudará a hacer crecer tu perfil, ya sea personal o para una página de negocios. Expondrá tu marca a audiencias más grandes y más específicas. Está demostrado que el uso de # aumenta enormemente tus seguidores, tus "me gusta" y aumenta el engagement. Por ejemplo, si tiene un negocio de bienes raíces con sede en Marbella y sus alrededores, puede usar las etiquetas #marbellaproperty #propertyforsale y #luxuryhomes, según el tipo de propiedad, por supuesto.

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



Costa Dental
Laboratorio dental



info@costadental.es ✉

+ 34 951 435 227 📞

+ 34 663 625 200 📱



FLAXMAN ESTATES MARBELLA
BUY YOUR DREAM HOME TODAY

**Buy Your
Dream
Home
Today**

www.flaxmanestatesmarbella.com

+34 600 219 706

+34 951 198 244

info@flaxmanestatesmarbella.com



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

BEAUTIFUL

plastic surgery

pietro@pietrodimauro.es
pietrodimauro.es

Specialist in Plastic surgery
and Aesthetic Medicine

1

700 millones de usuarios activos
todo el mundo

Más de

40 mil millones
de fotos compartidas
desde 2010

2

3

Alrededor 95 millones de fotos
*se actualizan todos
los días*

80% % de todos los usuarios de
Instagram están

fuera de los EE. UU.

4

5

*32% de todos
los usuarios*
de Internet están en
Instagram

Por que Insta-business?

Con más de 700 millones de usuarios en todo el mundo, ¿tu negocio se lo está perdiendo?

Una empresa debe asegurarse de publicar fotos y videos con los que sus seguidores puedan identificarse. Es realmente importante conectarse con su público objetivo, de modo que encuentren tu cuenta interesante y divertida de seguir. Además de esto, ayuda usar una combinación de etiquetas o hashtags únicos y hashtags industriales.

Para una empresa es una buena herramienta, porque a la gente le gusta ver imágenes reales de una empresa en lugar de los anuncios estándar, así que no se exceda con las publicaciones de ventas. Al final del día, estará usando las redes sociales para hacer crecer una comunidad de seguidores que se conectan con su marca. Así que no se meta en las listas de ventas, dedique tiempo a crear contenido significativo y de valor, imágenes que resuenen con su público objetivo.

Si tiene una tienda online, le interesará saber que, hacia finales del año pasado, Instagram lanzó su tan anticipada función de publicación de compras. Las publicaciones comprables en Instagram les permiten a las empresas vincularse al producto fotografiado en su

feed de Instagram. Destacado con un icono de bolsa de compras, los usuarios pueden tocar la imagen para ver los detalles del producto. Además, puede haber múltiples productos en una imagen. Esta función increíble todavía está en desarrollo y aún no está disponible en todo el mundo. Si tienes una tienda de Shopify, Instagram permitió que 30,000 empresas se unieran al programa beta, por lo que próximamente este año brindaran más actualizaciones.

Usala, pero bien

Al igual que con cualquier plataforma de redes sociales, debes publicar regularmente para mantener tu cuenta fresca y visible para tu comunidad. No hay nada peor que una cuenta de redes sociales descuidada, mejor no tenerla si no tienes el tiempo o el contenido para llenarla.



¿Necesitas algo *de imaginación?*

¿Qué empresas podrían tener una *fantástica cuenta de Instagram?*

Inmobiliarias: fotos de nuevas propiedades para salir al mercado, fotos del área e imágenes del estilo de vida... muestra a tus clientes exactamente de lo que se podrían estar perdiendo.

Restaurantes, bares y cafeterías: publicando deliciosas comidas y bebidas que sacian la sed, atraerán a los clientes y mostrarán tu menú.

Tienda Online: una oportunidad espléndida para la presentación de sus productos, junto con algunas personas que usan o usan sus productos en algunos entornos hermosos. Tómese el tiempo para crear las imágenes perfectas.

Fitness / gimnasio: ejercicios en la playa, tus clientes realizando un entrenamiento agotador; todo perfecto para Instagram y para hacer que todos los demás sientan envidia de no ser parte de su clase.

Diseño de interiores: ¡qué mejor plataforma de redes sociales para mostrar tu trabajo!, piensa en los detalles de acabado; la iluminación, los muebles suaves, además de toda la casa o habitación. Un mes de publicaciones de Insta podría venir de una habitación si realmente piensas en ello.

Si tu cliente tiene menos de 65 años, el producto / servicio es visualmente atractivo y tus competidores usan Instagram, ¿A qué estás esperando?

¿Tienes alguna pregunta sobre cómo deberías usar Instagram en beneficio de tu empresa? Habla con nuestros expertos en redes sociales en Redline Company.



the energy within



*meditation
and more...*

2018 workshops with Susan Phoenix & Barbara Whiteside

This is a day that can change how you see yourself and others forever. You may not remember what is said but you WILL remember how it makes you FEEL.

www.theenergywithin.com

Dr Susan Phoenix | www.susanphoenix.com | +44 (0) 7984860191

Barbara Whiteside | www.barbarawhiteside.co.uk | +44 (0) 7771 560466

| info@theenergywithin.com

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

MIRABELLA HILLS

modern design homes

www.mirabellahills.com

+34 951 033 196





ESCOGIENDO

LAS MEJORES MANZANAS...

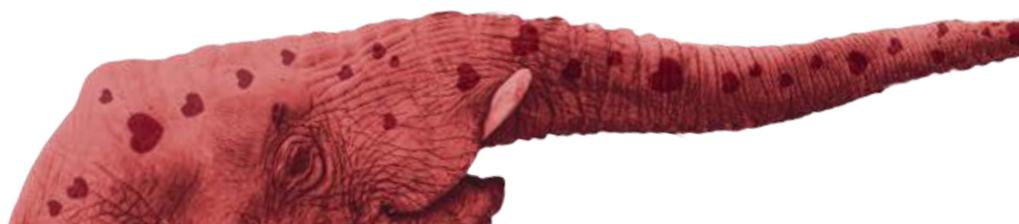
TODO LO QUE NECESITAS SABER
SOBRE CLIENTES POTENCIALES
O 'LEADS' INMOBILIARIOS





Todos sabemos que una empresa necesita clientes potenciales o 'leads' para realizar ventas. Pero, ¿Cuál es la definición de un buen cliente potencial o lead, y cómo encontrarlo? En términos simples, un lead es una persona o un cliente potencial que expresa interés en nuestro producto

o al menos desea conocer más al respecto. Pueden, o no, estar listos para comprar, aquellos que aún no estén listos pueden volver y comprarle en el futuro, pero esto dependerá de cómo los trates en este momento, qué tan bueno sea para seguir y qué tan bueno sea para cerrar esa venta.



10

CONSEJOS, AQUÍ COMPARTIREMOS 10 CONSEJOS ÚTILES SOBRE CÓMO GENERAR Y MANEJAR CLIENTES POTENCIALES SIENDO UNA EMPRESA INMOBILIARIA EN LA COSTA DEL SOL.

Conozca su AUDIENCIA

El primer paso es conocer tu producto, el segundo es identificar tu mercado objetivo. Ya sea que esté vendiendo villas de lujo en Benahavis o apartamentos baratos en Benalmádena, necesitas saber a quiénes quieres llamar la atención y luego conocer cómo orientarlos en consecuencia. Conocer a tu audiencia es realmente el primer paso para generar esos potenciales clientes, pero, además, debes hacerte las siguientes preguntas, ¿tus clientes viven en la Costa del Sol o están en un país diferente? ¿Están buscando una inversión, una casa de familia o una propiedad de alquiler? Una vez hayas identificado a tus clientes, puedes segmentar aún más el mercado según sus intereses y necesidades.

Elige tu producto en CONCORDANCIA A TU AUDIENCIA

Una vez realizado lo anterior, el segundo paso es seleccionar un producto que atraiga verdaderamente a la audiencia que quieres llegar. No es bueno llegar a potenciales prospectos con productos que no les atraerán o que se salgan de su rango de precio; piensa en su presupuesto, ubicación preferida y el tipo de propiedad. ¿Desean un apartamento, una villa o un bungalow? ¿Están buscando una nueva construcción o una reventa? ¿Quieren una propiedad en su vecindario local o están dispuestos a llevar a los clientes a ver en otras áreas? Y no menos importante, considera si realmente mostrar propiedades se encuentra dentro de tu zona de confort... ¡y si no, obtén ayuda!



Alliance
GROUP INTERNATIONAL LIMITED

- ALLIANCE GROUP -

TRUSTED

To achieve results

“ The world’s most visited international
insurance intermediary ”

- CONTACT US -

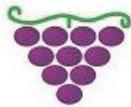
www.welcometoalliance.com



atlas group BUILDING EXCELLENCE | atlaspool
atlasbuild
atlasgarden

Tel: +34 951 272 140 / F. +34 952 897 936
info@atlas-group.es

www.atlas-group.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

✉ enquiries@grapevine-properties.com

Todo cliente es una VENTA POTENCIAL EN EL FUTURO

Si quieres un consejo, recuerda este... cada cliente es importante y debe responderse de inmediato. Sin excusas, sin retrasos, cuanto más espere, más se enfriará la situación, y después de 24 horas será tan fría como una piedra. Recuerda, cada cliente que pierde es una victoria para sus competidores más proactivos.

Comprar una propiedad es un enorme compromiso y, a menudo, puede llevarle varios meses o incluso años, ya que antes se debe crear una buena relación con el cliente y que el mismo esté dispuesto a verla, especialmente si vive en el extranjero. Es posible que estén pensándolo mucho antes de decidirse a comprar, por lo que ahora es el momento de trabajar el terreno y hacer una conexión, para que puedan volver cuando estén listos. Cada cliente que obtenga podría ser una potencial venta, por lo que sería una pena no aprovecharlos.

No todos los clientes potenciales SON EGUALES

¿Qué sucede si obtiene clientes potenciales, pero no están contactando o comprando? Podría ser la calidad de los mismos, la cual puede variar según la fuente. Por ejemplo, Facebook generalmente no proporciona la misma calidad de potenciales clientes que Google. Esto se debe a que las personas que lo contactan a través de Google están buscando activamente su producto, pero no es el mismo caso en Facebook. Dicho esto, se considera que los potenciales clientes provenientes de Facebook son mucho más económicos y también se podrían convertir en ventas, incluso si toma mucho tiempo y esfuerzo, aun así vale la pena.

Ahora bien, cuando se dirigen a clientes que se encuentran en un país diferente, este tipo de clientes tardarán mucho más en pedir cita o comprar. Pueden ser tan entusiastas como los clientes locales, pero necesitan empacar físicamente su maleta y saltar en un avión, por lo que es un proceso mucho más largo.





Realizar PRUEBAS

La conversión de potenciales clientes o leads es una ciencia. Al llegar a ellos a través del mundo online, debe saber que sus campañas están llegando al límite al identificar las palabras y las imágenes que más atraen a su público objetivo. Esto se realiza mediante las llamadas pruebas divididas (o pruebas de tipo A / B), la cuales implican crear y ejecutar diferentes variaciones de anuncios durante un período de tiempo específico para determinar qué versiones son más efectivas. Una vez que sepa cuál funciona mejor, el presupuesto se asignará a la campaña ganadora.

LA CLAVE, imagina un potencial cliente como una semilla que necesita ser nutrida para crecer y convertirse en una hermosa planta. Puede necesitar un poco de cuidado personal, agua y luz solar, pero eventualmente todos tus esfuerzos podrían dar frutos. ¡Es en definitiva un buen momento!

Monitorear Y AJUSTAR

OK, ahora está ejecutando la versión más efectiva de su anuncio, trabajo terminado. ¡Incorrecto! Esto es solo el comienzo, ahora necesita mantener un ojo vigilante sobre todos los anuncios para monitorear y ajustar... constantemente. Si trabaja con una agencia para generar potenciales clientes, es vital que le dé la retroalimentación necesaria sobre la calidad de los potenciales clientes. Esta información determinará el tipo de ajustes necesarios para adaptar las campañas y ofrecer los resultados correctos.

¿Sabía que una imagen representa entre el 75% y el 90% del éxito de su anuncio? Y con un video es aún mejor.



www.paraisorealestate.com

The Area, El Paraiso

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



REFORMAS
REFORMS



PINTURA
PAINTING



MANTENIMIENTO
MAINTENANCE



JARDINERIA
GARDENING



Contact

Phone: +34 951 382 637 | Email: info@nazcamarbella.com
Phone: +34 639 14 54 07 | Web: www.nazcamarbella.com



Key Market Institution in the Financial Services Sector

Trusted by over 4,500 Clients, Advisors,
Trustees & Offices Worldwide

thehintongroup.org



TRUST / HERITAGE / INTEGRITY



THE
HINTON
GROUP

A multi-award winning company



Mensaje
consistente
= menor costo
por clic

Páginas de aterrizaje LANDING PAGE

¡Genial!, has diseñado una súper página de aterrizaje (landing page)... pero, ¿funciona? El primer consejo a tener en cuenta es tu marca, tu marca debe reflejar la imagen corporativa de tu empresa y la función... que es generar potenciales clientes. Este es un caso claro en el que la función debería ganar sobre la forma. El objetivo de su página de inicio es mostrar las sorprendentes propiedades que está promocionando, no mostrar las habilidades de su diseñador gráfico. También considere si está regalando demasiado.

El mensaje en una landing page debe ser coherente con el resto de la campaña, ya que mejorará su puntaje de calidad, lo cual reducirá el precio que pagas por cada clic.

Aquí hay una casa que podría haber comprado antes... Solo una cosa más acerca de su landing page... el único propósito es obtener clientes potenciales y vender propiedades, por lo que todas las propiedades deben estar disponibles para comprar. La buena noticia es que las páginas de aterrizaje se pueden automatizar y configurar para que las propiedades se eliminen y se reemplacen cuando se vendan.

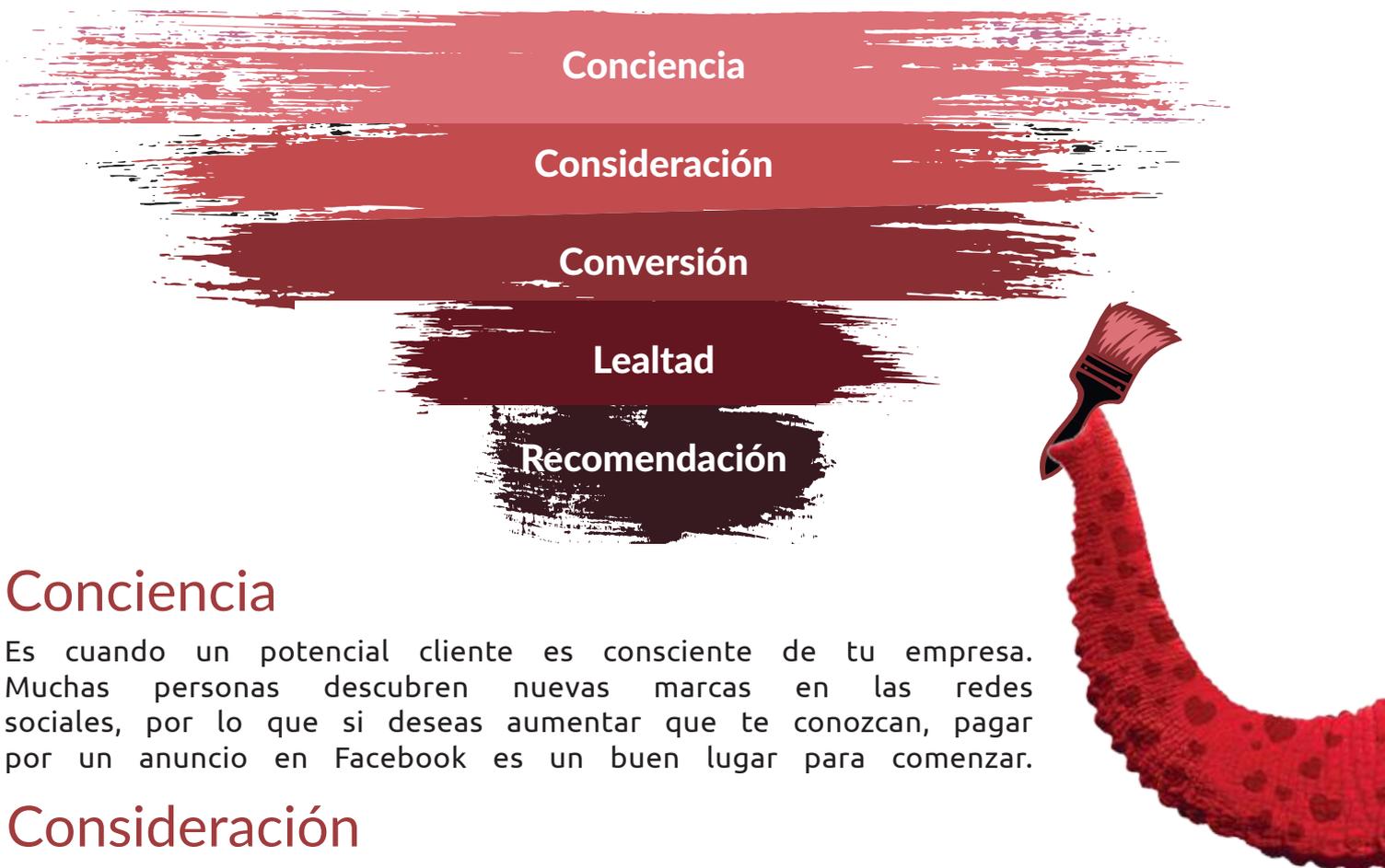
Considere el EMBUDO

Lleva tiempo crear confianza y convertir a los visitantes del sitio web en compradores de propiedades. Por lo que debes conocer y familiarizarse con las etapas existentes en un embudo de venta:

Echa un vistazo a la siguiente página ►►



The sale funnel



Conciencia

Es cuando un potencial cliente es consciente de tu empresa. Muchas personas descubren nuevas marcas en las redes sociales, por lo que si deseas aumentar que te conozcan, pagar por un anuncio en Facebook es un buen lugar para comenzar.

Consideración

En esta etapa, el cliente conoce tu empresa y probablemente también a otras compañías de inmobiliarias. Le estás ayudando a ver las casas. Si desesa que tu empresa sea encontrada online por personas que buscan, por ejemplo, "propiedades en Marbella", gastar dinero en anuncios de Búsqueda de Google es otro buen lugar para iniciar.

Conversión

Es cuando el potencial cliente elige tu empresa, por lo cual, será su etapa favorita del embudo de marketing ... pero debe saber que su trabajo no termina aquí.

Lealtad

Es un error olvidar a sus clientes existentes. Consérvelos y cree lealtad manteniéndolos actualizados con contenido útil e interesante, es decir, boletines informativos. Ofrézcale descuentos en servicios, o donde pueda, para recompensar su preferencia.

Recomendación

dado que ha prestado un servicio increíble, ahora tu cliente lo recomendará a sus amigos. Dichos amigos ahora estarán en su embudo de marketing, pero dado que ha sido bien recomendado saltará desde la etapa de conciencia a la de consideración, por lo que ahora estarán viendo propiedades contigo. Debe saber que existen muchas formas inteligentes de alentar a los clientes para que lo recomienden, pero la más simple de todas es ¡Preguntándoles!



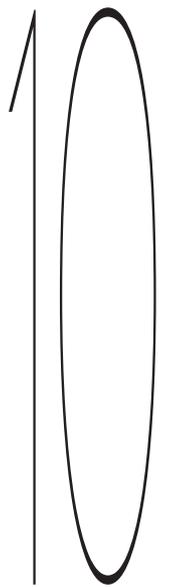
Sé único y DIFERENTE

Solo en el 2017, aproximadamente 500 nuevas compañías de inmobiliarias se registraron en la Costa del Sol. Esto significa que la competencia es feroz y debes ser único para sobrevivir. Una forma es idear estrategias que harán que tu negocio destaque, como usar ofertas o especializarse en un área específica de la costa. Debes pensar cómo vas a decir: "¡Míranos, somos diferentes!".

TIENES una estrategia de marketing digital?
Nuestra última palabra tiene que ver con la importancia de contar con una estrategia de marketing digital realista, una que identifique sus objetivos, sus procesos y costos.

Obtén un PROFESIONAL

Todos hemos reducido algunos presupuestos para ahorrar dinero. Desafortunadamente, esto puede ser un error, y de hecho, a menudo resulta ser la solución más cara. Hay una diferencia entre saber lo que se debe hacer y tener la capacidad de hacerlo. Las campañas de Google Adwords son fantásticas para generar potenciales clientes o leads rápidamente, pero solo cuando se configuran correctamente. Las campañas deben estar finamente sintonizadas para atraer solo a tu público objetivo. Las palabras clave, el tipo de coincidencia de palabras clave, la ubicación y la estrategia de oferta incorrectos pueden ser un error costoso, en tiempo y dinero. Hay una diferencia entre saber lo que se debe hacer y saber cómo hacerlo.



POP_{it}ON

International fashion and designer brands, direct to your door



BRINGING IT BACK

THIS IS POP



Welcome to the PopitON fashion collective

🏠 www.popiton.com

💬 info@popiton.com

ACOOOLA®

take a break from the sun



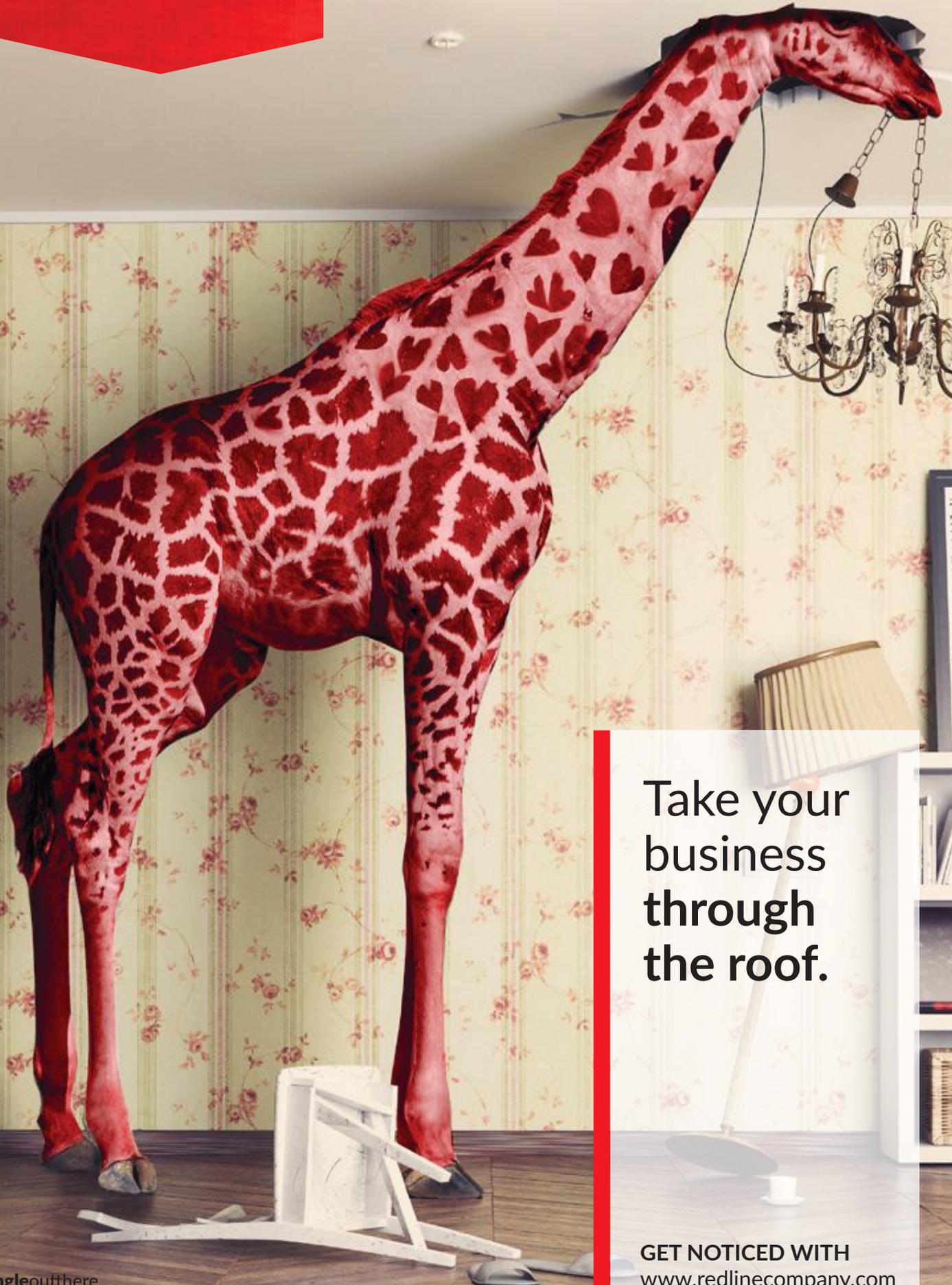
THE ART OF OUTDOOR COOKING



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

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

since 2004
Redline
company.com



Take your
business
through
the roof.

GET NOTICED WITH
www.redlinecompany.com

#itisajungleoutthere