

Redline

3 edición - agosto 2014

company

MAGAZINE



www.redlinecompany.com

the agency with the big heart

Redline

since 2004

company



carta de la editora

El tercer número de la revista digital de Redline Company:

El próximo octubre, se cumplirán 10 años desde que Redline comenzara a hacer magia en el marketing de la Costa del Sol... ¡Fue en 2004 y el tiempo se nos ha pasado volando! Y haciendo realidad nuestro lema "Una agencia con un gran corazón", vamos a celebrarlo devolviendo algo a la comunidad. Ver la página 4 para más detalles.

El año pasado le regalamos a Red Kodiak una nueva página web, así que este año queremos subir el listón regalando una selección de nuestros servicios a empresas.

Durante los últimos meses hemos estado muy ocupados trabajando para un nuevo cliente VIP -Glow Wellness & Fitness, Glow Café y Glow Beauty- y hemos ayudado en el lanzamiento de la página web de Bang & Olufsen, entre otras cosas. También hemos estado entrando y saliendo en Marbella, dando soporte a clientes, haciendo nuevos contactos y participando en eventos.

Por último -aunque no por ello menos importante- es probable que recuerdes nuestro compromiso con Triple A, para quienes diseñamos una bolsa benéfica. Estamos muy contentos de informar que fue un exitazo y que se vendieron todas las bolsas... ¡así que nos han pedido que diseñemos otra!

A diferencia de otras empresas, Redline continúa en agosto con su horario habitual, así que es un buen momento para que revises tu estrategia de marketing y la pongas a punto para el otoño.

Un cariñoso saludo,

Line Lyster
Directora

Para aquellos que aprecian el diseño...



home &lifestyle MAGAZINE

HOME & LIFESTYLE MAGAZINE DA RESULTADOS

"We have advertised with Home & Lifestyle Magazine on a consistent basis because it simply works for us. It has been so effective that we regularly recommend this publication to others."

Mike Gregory, Atlas Group.

"Our collaboration with Home & Lifestyle Magazine has been very successful hence we have committed to advertising long-term."

Pia Kuss, Pias Chimeneas.

"We have advertised in many publications but Home & Lifestyle Magazine has proven to be very responsive and has brought us the most clients. We are very impressed with this magazine."

Joaquín Serrano Díaz, Roman Windows.

UNA DE LAS PUBLICACIONES MÁS DISTRIBUIDAS DE LA COSTA
ENCUÉNTRALA EN TODOS LOS RESTAURANTES, BARES, SALONES DE BELLEZA, CENTROS DEPORTIVOS
BUENOS Y MUCHOS MÁS, INCLUYENDO LA ZAGALETAY EL CORTE INGLÉS DE PUERTO BANÚS
TEL: (+34) 952 905 000 | WEB: WWW.HOMEANDLIFESTYLE.ES | EMAIL: INFO@HOMEANDLIFESTYLE.ES



fotografía y videografía de calidad superior
| antwerpen, belgium | puerto banus, marbella, spain | since 1999

Marcus Waring at The Berkeley**, London, Inglaterra



Image guru se especializa
en fotografía gastronómica



Kopvrees

Azurimendi Etxeko

Larabietzu, España

Gastronomica, Holanda

Nicola

Dobla, Holanda

peter@imageguru.es • www.imageguru.es
marbella: +34 662 434 400 • antwerpen: +32 475 588 690



Redline Company cumple 10 años en octubre 2014

¡Prepárate para celebrarlo! Estamos superemocionados de anunciar que en octubre celebraremos nuestro 10º aniversario como departamento externo de marketing favorito en la Costa del Sol. Durante la última década, el apoyo de nuestros clientes nos ha permitido crecer, mejorar y estar preparados para el siguiente reto. ¡A por otros 10 años!

Servicios de marketing de Redline Company para quien los quiera.

Siguiendo nuestra tradición de devolver algo a la comunidad, durante los próximos meses regalaremos una selección de los servicios que aparecen en nuestro catálogo.

Cómo ganar

Lanzaremos cinco vídeos cortos -uno por semana- en los que tendrás que contestar a la siguiente pregunta: "¿Cuál es la línea roja que conecta cada vídeo?". Elegiremos a los ganadores de forma aleatoria entre todos los que nos hayáis respondido correctamente antes del 30 de septiembre.

Causas benéficas

Y si prefieres destinar tu premio a ayudar a otros, Redline entregará su valor en metálico al Club 1000 de Save the Children.



10

Puedes ganar...

Nota de prensa: Redactada en inglés y con distribución a medios de Marbella (180 € + IVA)

Diseño de una página de publicidad (85 € + IVA)

Newsletter: Concepto, diseño de plantilla y programación en HTML* (155 € + IVA)

Puesta en marcha de un blog y redacción del primer post (máximo 300 palabras) (285 € + IVA)

Puesta en marcha de 2 perfiles en medios sociales y creación de 20 posts programados (199 € + IVA).

Alojamiento web: 12 meses de alojamiento web seguro Redline (199 € + IVA)

Identidad corporativa: Creación de logotipo original (390 € + IVA)

Pack de marketing mensual de 15 horas** (499 € + IVA)



*No incluye distribución.

**Según términos y condiciones. Ver la página web para más detalles.



Pincha para ver el primer vídeo y participar en el concurso. *Cada semana -durante cinco semanas- añadiremos un vídeo para ayudarte a responder.*

Para más información ve a www.redlinecompany.com



Redline hace brillar a Glow

Uno de nuestros proyectos favoritos de este año está relacionado con Glow Wellness & Fitness, cuya base está en Puerto Banús. Nuestra reunión a principios de mayo coincidió con el segundo aniversario de Glow, lo que implicó que una de nuestras primeras tareas consistiera en gestionar sus relaciones públicas y trabajar como enlace con la prensa para generar cobertura en los medios británicos, alemanes, rusos y españoles, para comunicar unas actividades diurnas y una fiesta posterior muy elegante.

Como cliente VIP, Glow tiene acceso al equipo de Redline hasta 100 horas cada mes, lo que nos permite involucrarnos en la organización e implementación de estrategias de marketing en sus cuatro divisiones: Glow Wellness & Fitness, Glow Café, Glow Beauty y la inmobiliaria Rubikon. Lo que es para nosotros, indudablemente, un proyecto muy emocionante.

Nuestras tareas hasta ahora incluyen el diseño de una nueva imagen muy fresca, así como el logo para el nuevo Glow Beauty Centre y la creación de menús, listas de precios, flyers, carteles, pósters, anuncios y merchandise... todo ello trabajado en tres idiomas, inglés, español y ruso. Y podríamos seguir enumerando cosas...

Los medios de comunicación social son otro canal que hemos tomado y, de esta forma, hemos podido crear un plan integral de posts, diseñado para incrementar la participación mediante la ampliación de los contenidos y el refuerzo de la calidad. De manera que tenemos una programación regular para blogs, Facebook y Twitter, y la certeza de que todos los posts son relevantes, informativos e interesantes.

Las actividades generadas para la división de Glow Fitness and Wellness proporcionan gran cantidad de noticias y fotos de eventos, clases, horarios, los mejores consejos para quemar grasa, ponerse en forma o ganar musculatura... Así que imagina lo que podemos conseguir añadiendo Glow Beauty and Café a la mezcla. Supone un aporte tal que les hemos animado a usar fotografías profesionales y vídeos, tanto en sus redes sociales como en la web. Echa un vistazo al último vídeo.

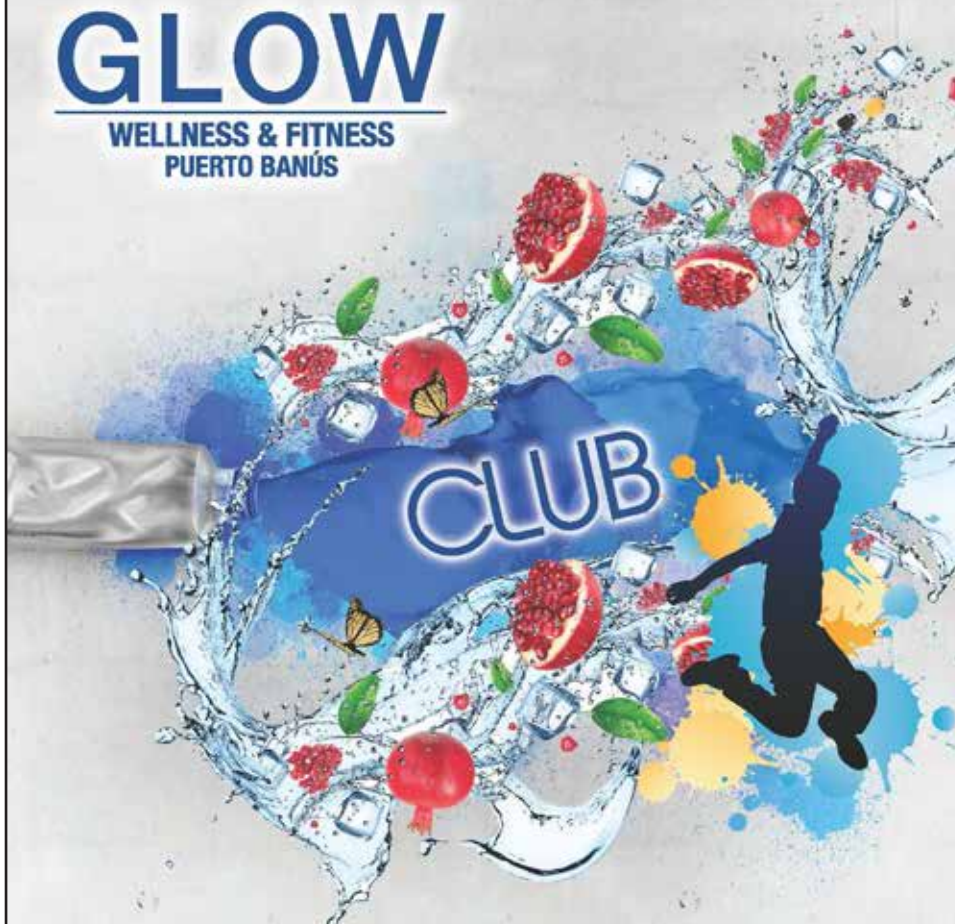
Pero todo esto no acaba aquí. Nosotros no solo organizamos e implementamos las campañas, sino que también participamos activamente en el Glow Marbella Luxury Weekend, con motivo del segundo aniversario de Glow... Y también sudamos, cuando hay que hacerlo, participando en muchas de sus clases de yoga, ciclo, zumba... ¡Nos encanta!

Contacta con info@redlinecompany.com para más información sobre nuestros paquetes de marketing.



GLOW

**WELLNESS & FITNESS
PUERTO BANÚS**



Nuestro centro de belleza, salud y bienestar en Puerto Banús

WELLNESS

Actividades para adultos:

Flamenco :: Ciclo :: Cardio
Box :: Pilates :: Stretching ::
Yoga :: Body Power :: Toning
:: Kickboxing :: Zumba ::
Swimming :: Aquagym ::
Aqua Power :: Aquagap ::
Aquatrainning :: Aquadance ::
Tornado :: Kayak :: Paddle Surf.

Actividades para niños:

Martial Arts :: Dance :: Swimming ::
Waterpolo :: Kayak :: Paddle Surf ::
Swimming lessons in the privacy of
your own pool.

BEAUTY

Tratamientos exclusivos ::
Hamam :: Peluquería :: Estética
:: Men's Corner :: Escuela de
maquillaje.

CAFÉ

Desayunos :: Panadería ::
Comidas :: Tartas caseras.

Avda. Playas del Duque, Edif. Sevilla.
Puerto Banús. 29660 Marbella. Málaga
Tlf.: (+34) 952 90 85 07. www.glowclub.es

Redline rema hacia la

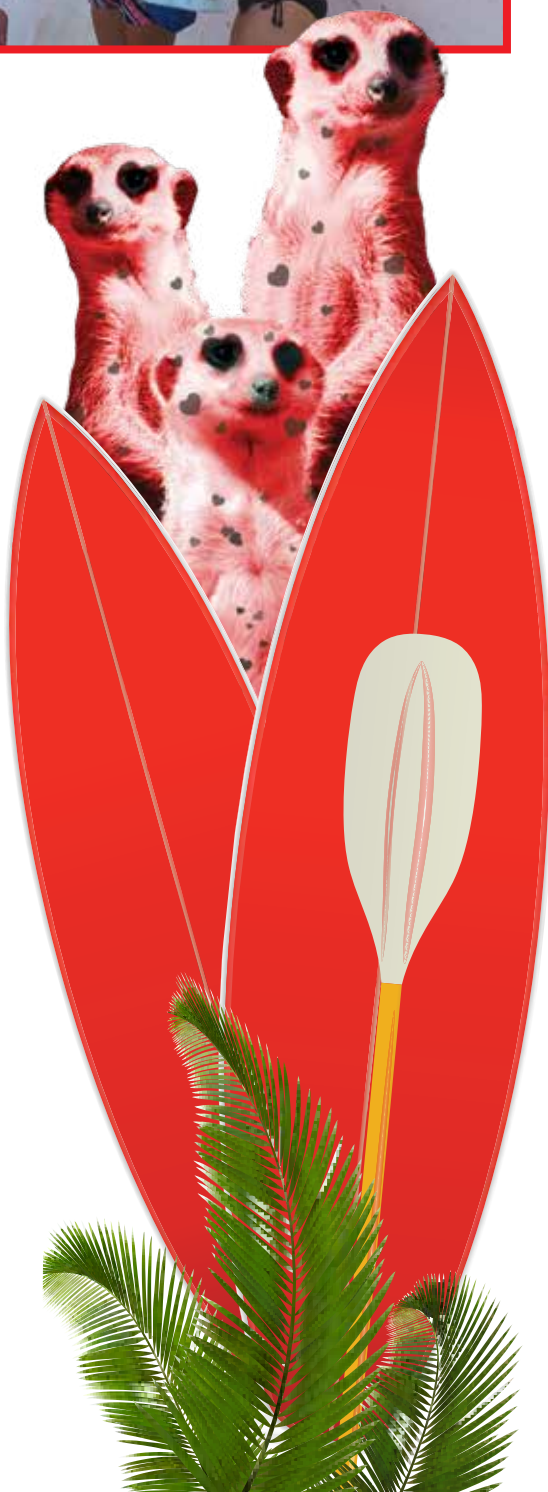
VICTORIA



Nadie puede decir que el equipo de Redline se siente tranquilamente y se lo tome con calma. Y eso es extensible a nuestro tiempo libre. A principios de junio (2014), Tiffany, Lulu y Sophia se animaron apuntarse a un deporte acuático y, la verdad, el paddle surf parecía el más divertido.

Tras un par de sesiones con un monitor de Paddle Surf Marbella todas se sentían tan motivadas que se inscribieron en el Marbella SUP Festival (Stand Up Paddle), compitiendo contra deportistas experimentados. Imagina: tres años de práctica contra solo tres semanas. ¡Glup!

El tiempo pasó volando y ahí tenemos a nuestras chicas en la playa Venus, equipadas con camisetas de Redline y con muy pocas horas de surf con remo a sus espaldas. ¿Qué creéis que pasó? Pues nada más y nada menos que Tiffany se alzó con un primer premio y Sophie quedó segunda en otra carrera. ¡Impresionante! Fue un gran resultado para nuestras chicas y trajeron a casa dos premios, además de unos movimientos de surf geniales.





Precios

Hay clases por horas o por paquetes de 4 horas.
Las tarifas para grupos son negociables.

50€ por persona y hora
40€ por persona (2 personas) por 1 hora
30€ por persona (3 personas) por 1 hora

Clases de iniciación:

120€ - paquete de 4 horas para una persona
100€ - paquete de 4 horas para dos personas

Tasas para participar en el torneo: profesional 45€; amateur 25€; niño 10€.

Para más información sobre paddle surf visita www.paddlesurfmARBella.com
o www.paddlesurfmARBella.com/2013/07/11/1er-marbella-sup-fest



EL CAMPANARIO
RESTAURANT ***** RESTAURANTE

- a lifestyle choice

Restaurante El Campanario

Disfruta de los fines de semana...
La mejor gastronomía, comida buena con buena compañía y un ambiente relajado durante todo el verano en el Restaurante El Campanario.

Cena y con música en vivo cada fin de semana durante el verano.

Jueves tenemos a Sam Oliver
Viernes son para la guitarra española o el flamenco
Sábados presentamos música en vivo de Howard Grant

Cena en el restaurante o llega más tarde para disfrutar del espectáculo a las 22:00
Menú de 3 platos 25€ o a la carta

Happy Hour de verano

Lunes a viernes de 17:00 a 19:00 recibe una tapa gratis con cada bebida

Tel: 952 90 42 33 | info@elcampanarioresort.com
www.elcampanarioresort.com



EXPERT CORNER

El poder del vídeo

Desde su creación, el video estuvo destinado a convertirse en una de las formas más poderosas de comunicación. Al video le debemos el star system, la propagación de tendencias y la formación de opiniones. En otras palabras, la venta de ideas y productos para hacer crecer las audiencias.

Más tarde, la popularización de la television dio a las empresas la posibilidad de emitir directamente películas de ventas, es decir, anuncios o spots, en los hogares. Hoy en día, Internet es el medio favorito de las audiencias, hasta tal punto que el visionado de contenido en línea ha superado con creces al número de usuarios que consumen television, a la manera tradicional. Tanto es así que hoy los vídeos en streaming acaparan casi el 40% del tiempo dedicado a internet.

Tipos de vídeos

Podríamos clasificar los vídeos corporativos en dos categorías: los vídeos que buscan atraer a la audiencia, hacer que participe e informarla; y los vídeos de ventas, que están diseñados para provocar una acción. Las ventajas sobre incluir vídeos en tu plan de negocios son numerosas, ya sea puramente con fines marketinianos, para entrenar a tu equipo o para generar tráfico a tu página web con consejos y sugerencias.

EL 72% DE LOS CLIENTES POTENCIALES ESTÁN MÁS PREDISPUESTO A COMPRAR UN PRODUCTO DESPUÉS DE VER UN VÍDEO

EL 89% DECIDE COMPRAR EL MISMO DÍA QUE VE EL VÍDEO

94% OF THOSE WHO PURCHASE WILL SHARE THE VIDEO WITH FRIENDS AND FAMILY

Fuente: Wharton School of Business, Universidad de Pensilvania, EE.UU.



**MIRA
NUESTROS
VIDEOS >**



Razones para usar vídeos en tu negocio

Incrementan las ventas

Los vídeos desempeñan un papel fundamental generando ventas, mediante contenido en profundidad y proporcionando al personal de ventas un mensaje commercial coherente y sólido. Esto transforma potencialmente un asunto aburrido en una presentación atractiva y convincente, aclarando aspectos complicados o técnicos sobre un determinado producto o servicio.

Aumentan la credibilidad

Existe la percepción de que solo las compañías grandes y exitosas invierten en producir vídeos profesionales para sus negocios, lo que sugiere credibilidad y longevidad.

Branding

Haz que tu marca esté por encima que la de tu competencia. Para ello filma a tu personal y a tus productos y convierte el vídeo en un método para conseguir mayor reconocimiento, familiaridad y lealtad hacia tu marca. Echa un vistazo a nuestro vídeo corporativo.

Quién, qué y por qué

Cuenta a tus clientes quién eres y qué haces, pero lo más importante de todo: cuéntales por qué deberían hacer negocios contigo.

Conexión emocional

Puedes fortalecer la conexión con tu audiencia incluyendo vídeos de ventas en tu plan de marketing para ilustrar un producto o servicio. La información de vídeo y audio facilita el aprendizaje y cómo se debe proceder para hacer más comprensible y rápida la toma de decisiones y, así, vender más. Igualmente importante es que la película incluya testimonios de clientes, siempre que sea posible, y que hablen a la cámara. Porque así los clientes estarán deseando escuchar.

Valor percibido

Los vídeos corporativos y los DVD tienen una percepción de valor mayor que el marketing impreso y, de hecho, consiguen resultados 6 veces más elevados que la publicidad directa. La mayoría de la gente verá el vídeo con curiosidad, mientras que lo que se percibe como spam directamente se descarta, aunque no lo sea. Los vídeos sugieren que ha habido inversión monetaria en el cliente, el producto y la compañía.

Multiuso

Una vez se ha producido un vídeo, puede usarse con varios fines. Dependiendo del contenido puede usarse como herramienta de venta, ayuda a la formación o ejercicio de branding para construir confianza y familiaridad hacia nuestros productos y servicios. Los vídeos son extremadamente populares en social media y pueden usarse para generar tráfico a tu web.

Amortiza tu dinero

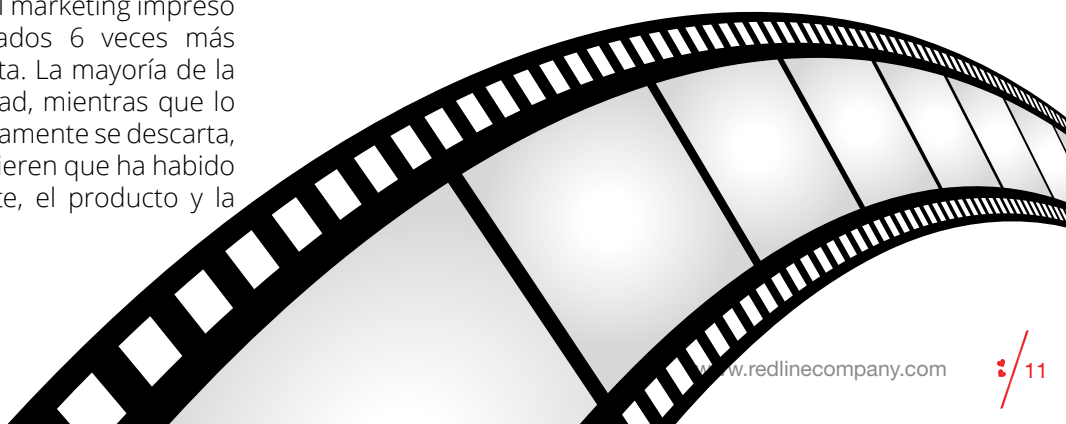
Los vídeos te permiten comunicarte con públicos con los que, de otra forma, no podrías contactar. Además, te sitúan por encima de tu competencia, presentando tu compañía, tu personal y tus productos a tus espectadores.

La verdad es que las ventajas de incluir un vídeo en tu plan de negocio son demasiado numerosas como para enumerarlas todas...

Innovador, fresco y lleno de ritmo

Un experimentado profesional del vídeo trabajará contigo para conseguir el tono y la estética que buscas, poniendo en práctica su técnica y buen hacer para producir algo moderno y relevante que muestre el mejor perfil de tu negocio. La importancia de contar con profesionales para crear tu vídeo es absolutamente fundamental e irrenunciable. Los medios de comunicación audiovisual son una herramienta muy poderosa que, usada de manera errónea, pueden suponerte un error muy costoso. Piensa que es una inversión de futuro para tu empresa, por lo que debes hacerlo bien.

Redline Company trabaja con profesionales del sector que están al día en las últimas tecnologías y que tienen experiencia de sobra produciendo todo tipo de vídeos.



¿Por qué contratar un seguro de alojamiento web es

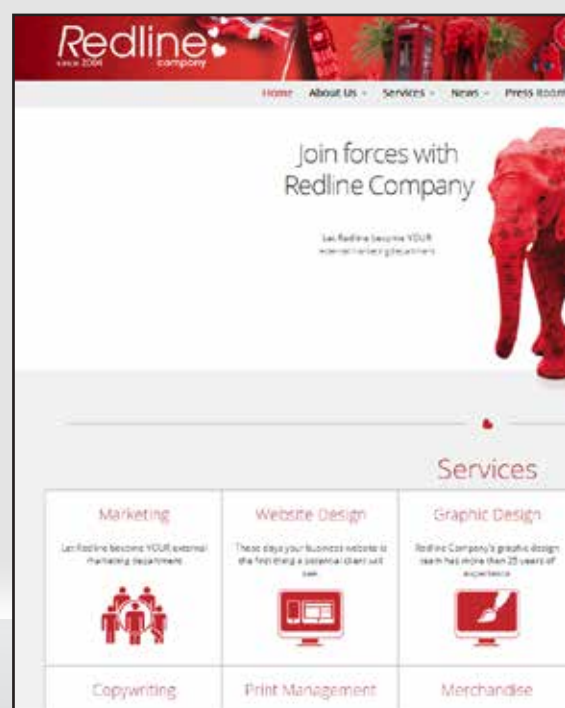
¿Sabías que renovar tu alojamiento web cada año es necesario? De lo contrario, aunque nunca te lo hubieras imaginado, tu web desaparece. Y lo que es más: a menos que no tengas un back up reciente con todos los archivos y bases de datos de tu web, tu web no podrá recuperarse ni reestablecerse. Es decir... que dejará de existir si te olvidas de renovar.

Pero no te asustes, vamos a empezar por el principio. Para lanzar una web es necesario registrar un dominio (por ejemplo www.redlinecompany.com) para darle a tu página una dirección. El siguiente paso es abrir una cuenta de alojamiento web, con la que obtener acceso a un servidor donde tú puedes almacenar tus archivos web. Así, cuando alguien teclea tu nombre en un buscador, se le dirige directamente a tu web. Para que lo entiendas, un servidor podría ser un parking o una habitación de hotel, donde tú alquilas espacio para aparcar tu web.

Una vez tienes subida tu web y está online, necesitas asegurarte de que tu gestor de contenidos (en inglés Content Management System, CMS) está actualizado. De lo contrario tu página puede ser vulnerada por los piratas informáticos. No poder mantener tu CMS al día puede desencadenar un problema grave, que va desde dejar de estar online, pasando por el robo de información confidencial o de bases de datos de clientes. Y nadie quiere eso, ¿verdad?

Ahora es cuando nos ponemos un poco técnicos; es necesario. Cuando un nombre de dominio se tecla en el navegador (Firefox, Chrome, IE, etc.), este se traslada a la dirección IP de tu servidor y dirige la consulta allí donde se almacenan los archivos web de tu página.

A menos que seas un genio de los Protocolos de Internet (IP) con fondos ilimitados, configurar, mantener y gestionar tu propio servidor no es una opción. De hecho, la mayoría de gente prefiere pagar una pequeña cuota anual a una empresa de alojamiento web para, literalmente, alquilar un espacio en su servidor –como alquilar una plaza de garaje para tu coche- y hacer frente a los asuntos de mantenimiento y backend.



Sin embargo, esa es solo la mitad de la historia. A diferencia de lo que se suele creer, una empresa de alojamiento no almacena automáticamente todos tus archivos y bases de datos, y si tu renovación del alquiler del alojamiento web se retrasa, incluso aunque solo sea por un par de días, corres el peligro de perder todo tu sitio web y bases de datos. Cosa que, además de ser un quebradero de cabeza, supone un gasto considerable y conlleva la creación, desde cero, de una nueva web.

una buena inversión?

Cómo mantener tu página online

1 Usa una empresa de alojamiento web de confianza, que te avise de la fecha en la que caduca tu alquiler, que te proporcione espacio adecuado y que te asegure un mantenimiento rápido.

2 Invierte en el servicio de mantenimiento de tu web para no tener que preocuparte por las copias de seguridad ni por cuestiones técnicas.

3 Protege tu web de los piratas informáticos. Es muy fácil si contratas un seguro de salud web para garantizarte que tu gestor de contenidos está actualizado y para dificultar, por tanto, el acceso desautorizado a tu web.

** No hay ninguna garantía de que un nuevo sitio web no será hackeado.*



Glosario de términos

Nombre de dominio: dominio es el nombre que se le da a tu página para que la gente encuentre tu web y la vea. Por ejemplo: www.redlinecompany.com.

Servidor: un centro online de almacenamiento que proporciona espacios alquilables para archivos de páginas web. Sin él solo tendrías tu nombre de dominio, pero no habría forma de contactar con él.

Archivos web: tu página web comprende una cantidad enorme de archivos de diferente tipo: jpg, fotos, archivos de música, PHP scripts y páginas en html que están listas en el servidor y presentadas en una página web para que los usuarios puedan verlos.

Alojamiento y Seguro de Salud Web

Redline hará copias de seguridad mensuales y las actualizaciones de tu web para evitar el acceso no autorizado a tu página web y base de datos para que puedas seguir adelante con su negocio.

¿Tienes un presupuesto de marketing realista?

Los gastos de marketing mensuales deberían estar entre un 7% y un 30% de las ventas

La importancia de hacer provisiones de marketing dentro de un presupuesto fue definida en 1954 por ejecutivos del gigante internacional Procter & Gamble, que establecieron que todos los costes derivados de **las acciones promocionales y publicitarias deberían ser hechas con costes previamente fijados.**

Establecer un presupuesto de marketing es uno de los aspectos más complicados cuando se empieza un negocio. Ya sea por descuido o elección, a menudo el presupuesto inicial se lo comen los tradicionales costes fijos, y no queda nada para el marketing. ¡Y esta no es forma de empezar un negocio!

Pensemos, por ejemplo, que vas a abrir un restaurante con un presupuesto inicial de 100.000 euros: deberías tener en cuenta los costes de instalaciones, personal y material, pero también que tienes que posicionarte en el mercado. Los restaurantes y los negocios de venta al público en particular requieren un presupuesto mayor debido a la alta competitividad del mercado, que hacen necesarias la promoción y la publicidad.

Con independencia de su tamaño, cualquier negocio nuevo necesita destinar alrededor de un 7% o un 8% del presupuesto total a su lanzamiento. Una vez que ya está en funcionamiento, por regla general las acciones de marketing deberían calcularse sobre un 7% o un 8% de las ventas –a veces puede llegar hasta un 30%- para alcanzar notoriedad, comunicar su proposición única de venta y motivar a su público objetivo para que adquieran su producto o servicio. Esto requiere una inversión inicial de capital y el consecuente gasto mensual. La cantidad depende de la ubicación, la afluencia de clientes y la competencia. Los negocios que empiezan necesitan calcular los gastos mensuales de marketing en función de sus previsiones de ventas.

Siguiendo con el caso del restaurante, un presupuesto regular permite un engagement más consistente y creativo. Por ejemplo, las fotografías de un comedor animado, con modelos atractivos, resultan mucho más llamativas que las de un local vacío, ya que no estás vendiendo solo gastronomía, sino un



Al menos un 7% del presupuesto inicial de una empresa debería destinarse a acciones de marketing

**Tu negocio sólo puede tener
éxito si tu mercado conoce tus
productos o servicios**

estilo de vida aspiracional. Algo parecido pasa con la promoción de espectáculos en directo, que deberían ser vendidos como actividades divertidas y apetecibles con vídeos, audios, fotos, entrevistas, etc.

Por así decirlo, los costes de marketing pueden compararse con alquilar una línea telefónica que hay que pagar al mes para mantener los canales de comunicación abiertos. Cualquier interrupción del servicio nos impedirá alcanzar a nuestra audiencia, y viceversa. Si no estás preparado para esforzarte e ir un poco más allá, tus competidores los harán por ti.

Considera al marketing como otro coste más, igual que las instalaciones o tus empleados. No puede ser algo en lo que estés pensando siempre... ¡también hay que pasar a la acción!

**Una comunicación consistente es
clave para ganar y retener
a tus clientes**



INVISIBLE
TECHNOLOGY

High-end
weather resistant
speakers in natural
architectural materials

Tel: + 34 952 817 92
www.invisibletechnology.es

Invisible Technology



Speakers designed by **Architettura Sonara**

Tiffany, nuestra mujer de mundo

La mascota del equipo de medios de comunicación social de Redline es una suricata.

Para ella es imposible estarse quieta, siempre está de cháchara y aparece en los lugares más insospechados, cosa que encaja a la perfección con la personalidad de la directora del departamento, Tiffany, o como la llamamos nosotros “nuestra mujer de mundo”. ¡Y es que nunca para! Estos son solo algunos de los lugares por los que se la ha visto en los últimos meses.



Marbella Luxury Weekend. Apoyando en el show de moda y maquillaje de Glow.

Glow indoor cycling.
Pedaleando sobre una bici.



Una triste despedida
a practicante danés Jonas

TukTuk primer aniversario.
Como parte del equipo Redline.



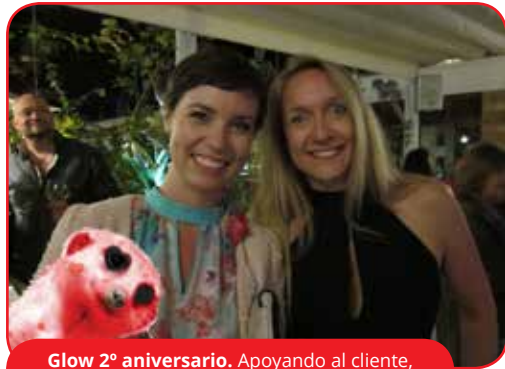
Adiós a practicante Gerda -
¡te echamos de menos!



Glow clase de yoga.
Practicando poses.



Partidos de El Mundial.
¡Investigando, antes de cada partido!



Glow 2º aniversario. Apoyando al cliente, haciéndose cargo de las fotos y de la información para las redes sociales.

Home and Lifestyle magazine fiesta de verano. Mezclándose con la gente en Marbella.



El Banco primer aniversario. Probando el menú... ¡Hace lo que sea en nombre de los medios de comunicación social!



¿Crees que las chicas son competitivas? ¡Claro que sí! Aquí están con el trofeo del 1er premio



Clases de paddle surf y Marbella SUP Festival



Pan de Lux 5º aniversario. Al mando de las fotos para publicar en redes sociales.

LLAMA AL **952 816 678** PARA
SERVICIOS DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL



DO YOU NEED FAST AND FLEXIBLE FUNDING FOR UK PROPERTY DEVELOPMENT?

No need to rely on high street banks, we can give you access to development funding not advertised or available directly, at extremely competitive rates.

- 24-hour response guaranteed
- Quick decisions and efficient service
- Innovative products
- Loans from 100k to no maximum
- Competitive interest rates
- Access to hedge funds and private investors



All types of development projects considered; new housing, refurbishments, bridging loans, mezzanine finance, conversions and mixed residential and business property finance.



TAURUS
DEVELOPMENT
FINANCE

"Lending without the Bull"

For initial enquiries call +34 622 926 468

Pintando de rojo la ciudad

**Tuk Tuk (25 de junio 2014).
Fiesta de primer aniversario y
sorteo de Triple A**



**Glow (3 de mayo de
2014). Segundo aniversario**



**Restaurante El Banco (1 de julio de 2014).
Primer aniversario por todo lo alto: con
ceviche y bailarines argentinos**

Hasta la fecha, 2014 ha sido un año muy ajetreado para Redline Company. Hemos estado pintando la ciudad de rojo, tanto en el plano social como en el profesional... Hemos estado apoyando a nuestros clientes en todo lugar y momento, sobre todo en sus acontecimientos más importantes. En pocos meses, Pan de Lux celebró su quinto aniversario, convertida en la panadería mayorista favorita de Marbella... y nosotros ahí estuvimos. También ayudamos a Tuk Tuk y al restaurante El Banco a dar a conocer que ambos negocios cumplían un año.

Glow Wellness & Fitness, uno de nuestros clientes VIP, celebró su segundo aniversario con un día repleto de actividades deportivas y una fiesta posterior muy elegante. Una vez más, todo el equipo se volcó en el evento. Por último, aunque no por ello menos importante, nos tocará el turno a nosotros. Muy pronto celebraremos nuestro 10 aniversario ofreciendo servicios de marketing y diseño en la Costa del Sol... y más allá.

**Pan de Lux (17 de mayo de 2014)
Quinto aniversario y lanzamiento
del nuevo folleto B2B.**





MPDUNNE
p r o p e r t i e s

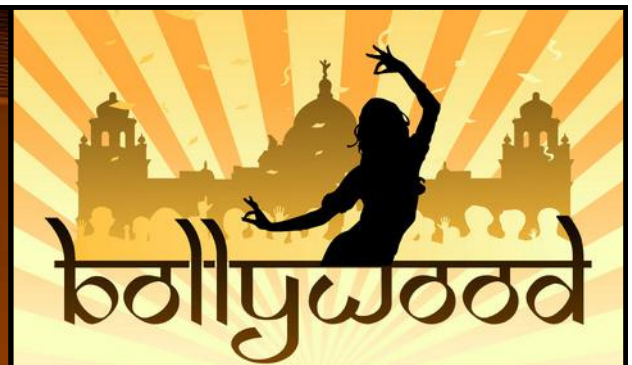
MP Dunne Properties es una de las inmobiliarias líderes de Marbella, especializado en prime propiedades en la Costa del Sol.

- *Equipo internacional*
- *Abierto 6 días por la semana*
- *Expertos en el sector inmobiliario español*
- *Certificados*
- *Conocimiento profundo del mercado local*
- *Campañas de marketing a medida*

Sirviendo las necesidades, compra, venta o alquiler de inmobiliaria

Es más que una propiedad es tu estilo de vida...

Centro Expo Loc. 12 - Bulevar Alfonso Hohenlohe. Marbella 29602 (Málaga)
t.: (+34) 952 866 072 | f.: (+34) 952 866 963 | e. info@mpdunne.com
www.mpdunne.com



BOLLYWOOD INDIAN RESTAURANT, BAR & TERRACE
Auténtica comida india en la puerta

Disfruta de los sabores exóticos de la India en un entorno elegante y relajado.

Nos encontrará en el corazón de Nueva Andalucía a pocos minutos de Puerto Banús y el campo de golf Aloha.

Abierto todos los días desde las 18:00 hs
Infórmate sobre de las ocasiones especiales y fiestas privadas.

Llame 952 90 67 48 para hacer una reserva
Echa un vistazo a nuestro menú en línea en
www.bollywood.com



Si te gusta lo que hacemos y que tenemos de decir,
haz me gusta en nuestro Facebook



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

UNA DÉCADA DE MAGIA EN EL MARKETING

En 2004, Line Lyster se dio cuenta de que había un hueco en el mercado para una agencia de marketing flexible y multilingüe enfocada a dar servicio a negocios internacionales en la Costa del Sol.

Redline se diferencia de otras agencias por ofrecer innovadores paquetes de marketing que permiten a los negocios contar con su propio "departamento externo de marketing", según el número de horas contratadas al mes, y sin necesidad de ampliar su plantilla.

Redline Company también ayuda a compañías internacionales a llegar al público local, haciendo de puente entre el mercado británico y el español.

Clientes de alto nivel como ghd -que lleva trabajando con Redline desde que empezaron en España, hace ya 10 años- Bio Sculpture, B&O y San Roque Golf Club son solo algunas de las marcas que se benefician de la experiencia y flexibilidad de la agencia.

Redline Company tiene hoy reputación de ser una de las agencias de marketing más efectivas y con uno de los equipos más profesionales de la Costa del Sol. Además, puede presumir de tener una base de clientes que se extiende desde Escandinavia hasta Australia.

Ahora, Redline quiere dar las gracias a todos sus clientes y colaboradores por estos diez años juntos. Llevar adelante una agencia durante todo este tiempo es un éxito que no hubiera sido posible sin su lealtad, confianza y apoyo.



“Hemos conseguido llegar hasta aquí gracias a una visión compartida, la ética en el trabajo y la creatividad, lo que se traduce en la calidad del servicio que le damos a todos y cada uno de nuestros clientes. He disfrutado cada minuto y espero poder disfrutar de al menos otros diez años tan maravillosos, emocionantes y divertidos como estos que hemos pasado.”

Directora y fundadora
Line Lyster

-Club 1000

Save the Children

TRIPLE A
ACCREDITED AGENCY



follow us on:



redlinecompany.com

the agency with the big heart
Redline
since 2004 **company**