

Redline

MAGAZINE



redlinecompany.com



n° 18 - 2020

since 2004
Redline
company.com

Queridos lectores

¡Dios mío! ¿Ya estamos a marzo del 2020?

Los últimos meses han pasado volando entre miles de planes, estrategias, campañas y, por supuesto, creatividad. Pero no importa cuántas cosas tengamos que hacer, nunca estamos demasiado ocupados para ponernos al día con nuestras noticias, opiniones y críticas. ¡Esta edición no os decepcionará!

Rebobinemos unos meses atrás... allá por noviembre (2019), Redline alcanzó un gran hito y celebró 15 años como la empresa líder en Marketing de la Costa. En este evento hicimos nuestro segundo evento de RedTalks, seguido de una fiesta, pizzas y mucha diversión. Podéis ver todas las fotos en la página 13.

Echando un rápido vistazo a lo que llevamos del 2020, desde el comienzo de este año estamos intentando tener distintas visiones del marketing, ¿intrigado? Averigua más en la página 5. También compartimos con todos vosotros "Cómo cautivar a tu audiencia a través del marketing" y por qué en 2020 no se puede ignorar la creación de contenido en vídeo.

También han llegado a Redline nuevos clientes que nos tienen muy emocionados, provenientes de España, Gibraltar, Dinamarca, y otras partes del mundo. Uno de estos clientes es Mariposa Energía, proveedor de energía 100% verde, del cual hemos hablado en "Sé ecológico con Mariposa Energía". Averigua como tu empresa puede ser ecológica y como puede reducir el importe de las facturas de luz (página 24).

No te olvides que Redline sigue ofreciendo una reunión de una hora gratuita para que podamos darte los mejores consejos sobre cómo sacar el máximo provecho de tu marketing... ¡y entérate de nuestra nueva oferta de Estrategia de Marketing!

Ponte en contacto con nosotros para tener más información en info@redlinecompany.com

Disfruta de la lectura...

Saludos cordiales,

Line Lyster

Director General



CONTENIDO

Edición 18 - Marzo 2020

Mejora tu visión

del marketing para tu negocio
en este nuevo año

#5

Redline

celebra 15 años

#12

Cautiva a tu audiencia

a través de contenido en vídeo

#20

Estudio de caso del cliente:

Hazte verde con Mariposa
Energía

#24



since 2004
Redline
company.com

#Witsajungleouthere



Take the
20:20 vision
approach
to your
marketing in
2020.

Are you ready?

GET NOTICED WITH
www.redlinecompany.com

Mejora tu visión del marketing para tu negocio en este nuevo año

¿Has oído hablar de la expresión “año nuevo, vida nueva”? Ahora que el nuevo año ha empezado con fuerza, se harán resoluciones, se fijarán nuevas expectativas y objetivos, pero... ¡tu negocio necesita atención también! Las vacaciones de navidad son perfectas para descansar, renovar la energía y reflexionar sobre tu negocio, por lo que enero es perfecto para refrescar tu marketing y comenzar a pensar como puedes hacer que este año sea todo un éxito.

Es fundamental que los dueños de los negocios adquieran una nueva visión sobre su marketing desarrollando una clara y fuerte estrategia para ganar conciencia de marca, vender más y retener a los clientes. Entonces, ¿Cómo puedes impulsar tu negocio este año?

EMPIEZA EL AÑO CON UNA SÓLIDA ESTRATEGIA DE MARKETING STRATEGY

Planifica el año en objetivos. ¿Quieres vender más productos? Establece un objetivo inteligente (SMART), (específico, medible, alcanzable, relevante y oportuno), y centra tus esfuerzos en lograrlo. Si tienes una agencia inmobiliaria, considera la herramienta de Google Ads para captar clientes potenciales, es decir, aquellos que están buscando propiedades.

IDENTIFÍCATE CON TUS CLIENTES

Echa un buen vistazo a tu actual base de datos, ¿quiénes son tus clientes y por qué han llevado a cabo la compra? Esto te ayudará a determinar a quién puedes dirigirte, esforzarte para llegar a ellos y así poder resolver su problema o dilema.

ESFUÉRZATE EN LAS REDES SOCIALES

Si tu negocio no está en estas plataformas, ¡te estas perdiendo una GRAN herramienta! Las estrategias de marketing más efectivas para aumentar las ventas son aquellas que se llevan a cabo en las redes sociales porque casi todos los clientes potenciales usan Facebook, Instagram, Youtube, etc. Crea tus cuentas y sube contenido atractivo de imágenes y vídeos para que tu comunidad vaya creciendo, y por supuesto, que éste refleje



13.

—“—
Si tu empresa no
está en las redes
sociales, ¡te estás
perdiendo una GRAN
oportunidad!
—”—

REVISA CONSTANTEMENTE TU SEO

La optimización de los motores de búsqueda sigue siendo una de las tácticas de marketing más efectivas. Si tu empresa no aparece en la primera página de Google, necesitas una estrategia más sólida para aumentar su visibilidad. Investiga bien tus palabras claves y optimiza tu contenido con ellas. Sube blogs con regularidad, adquiere links que redirijan a tu página web y, para un procedimiento más rápido, considera

PIENSA EN LA OPCIÓN DE PAGAR PARA OBTENER MÁS CLIENTES POTENCIALES

La mejor opción para conseguir esto, es invirtiendo en Google Ads. Las cifras de Google indican que las empresas obtienen una media de 2\$ de ingresos por cada 1\$ invertido en Ads, de modo que, si una empresa que haya sido certificada por Google gestiona tu negocio, podrías beneficiarte de un gran retorno sobre la inversión

CÉNTRATE EN RETENER A TUS CLIENTES

Si un nuevo cliente compra tu producto o contrata tu servicio, es solo el comienzo de la relación. Recuérdales lo beneficioso que es tu servicio para cubrir su necesidad o para mejorar su calidad de vida. ¡De una relación fuerte nace una clientela leal y duradera!



Pizza Vader



Creating Lasting Memories

A boutique hotel offering total peace and tranquility



Make your reservation on: www.palomablanchahotel.com



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

DR. PIETRO Di' MAURO
PLASTIC SURGERY / CIRUGÍA PLÁSTICA

BEAUTIFUL IS BEING...
THE BEST VERSION OF YOU

Specialist in Plastic Surgery
and Aesthetic Medicine

info@pietrodimauro.es
www.pietrodimauro.es



Since 2002

Grapevine Properties

The property specialist for inland Málaga

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

📍 Calle El Burgo 5 29108 Guaro, Málaga

🌐 www.grapevine-properties.com



Contact us

☎ +34 952 457 761 ☎ UK: 01924 688 064

📧 grapevineproperties ✉ enquiries@grapevine-properties.com



Redline

CELEBRA SU 15 ANIVERSARIO APOYANDO LA NUEVA INICIATIVA DE RECAUDACIÓN DE FONDOS DE UNICEF “POR MÍ Y TODOS MIS COMPAÑEROS”

Wow, ¡qué noche! El viernes 8 de noviembre de 2019, Redline Company organizó la segunda presentación de RedTalks, seguida de una animada fiesta de temática roja y dorada para celebrar sus 15 exitosos años y para dar a conocer la organización benéfica elegida este año, UNICEF.

Apoyando a UNICEF

Como la agencia con gran corazón, Redline Company utilizó esta ocasión especial para agradecer a todos los que han ayudado a hacer de Redline la agencia de marketing líder de la Costa del Sol durante los últimos 15 años. También fue una oportunidad para dar a conocer la nueva iniciativa de recaudación de fondos de UNICEF, el Reto Rescate, al cual donaron un cheque por el valor de 1,515.15 € con la única finalidad de poder ayudar a 505 niños.





Apoyando a UNICEF

Como la agencia con gran corazón, Redline Company utilizó esta ocasión especial para agradecer a todos los que han ayudado a hacer de Redline la agencia de marketing líder de la Costa del Sol durante los últimos 15 años. También fue una oportunidad para dar a conocer la nueva iniciativa de recaudación de fondos de UNICEF, el Reto Rescate, al cual donaron un cheque por el valor de 1,515.15 € con la única finalidad de poder ayudar a 505 niños.

Reto Rescate de UNICEF

Alrededor de 15,000 niños mueren cada año antes de cumplir los 5 años, debido a la falta de alimentos, agua potable y vacunas. UNICEF proporciona vacunas para casi la mitad de los niños en todo el mundo, salvando entre 2 y 3 millones de vidas cada año. Por mi y todos mis compañeros reta a las empresas y a

sus empleados a recaudar al menos 1.500 € para gastar en kits de rescate. Con solo 3€ se dona un kit que contiene vacunas contra el sarampión, sobres de comida terapéutica, jabón, libretas, bolígrafos y pastillas potabilizadoras que pueden purificar hasta 767 litros de agua.

Tanto a los propietarios de los negocios locales que asistieron a los RedTalks como a los jueguistas en la fiesta, se les animó a que participaran en el desafío ya fuera donando a través de Redline o por su propia cuenta. Todo el mundo puede poner su granito de arena visitando la página web de UNICEF: <https://www.unicef.es/reto-redline#kit-rescate>.

Tras varias horas de música y diversión, todos los invitados se fueron con algunas golosinas





rojas y doradas, un pedazo de pastel y la oportunidad de marcar una gran diferencia en la vida de muchos niños.

Line Lyster, directora y fundadora de Redline Company, compartió estas palabras: “Estoy extremadamente orgullosa de haber llegado hasta aquí. El evento se realizó con la idea de agradecer a todos los que han apoyado a Redline durante estos años y también, para dar algo a cambio. En primer lugar, queríamos ayudar a las empresas locales a través de RedTalks y, en segundo lugar, promover la nueva campaña de UNICEF.

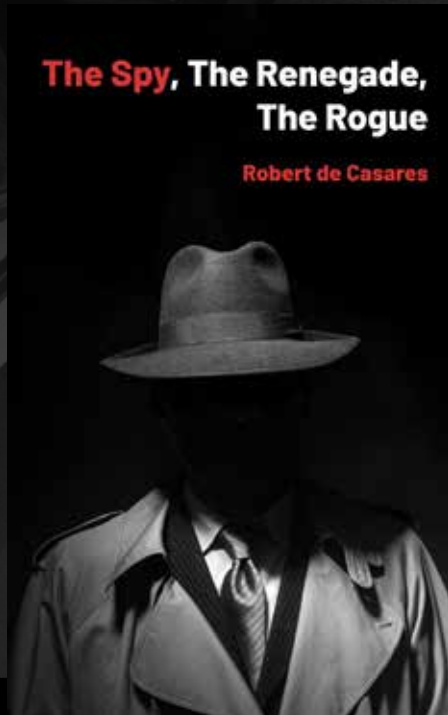
El equipo internacional de Redline es reconocido por tener ideas innovadoras y conocer tanto las técnicas tradicionales como las más recientes en marketing digital, lo que significa que nuestros clientes pueden confiar en nosotros para otorgarles una perspectiva única sobre cómo hacer crecer su negocio”. “¡Les damos la bienvenida a los próximos 15 años!”







Best-selling books by **Robert de Casares**



Are you into **Spy Novels**? Visit **rdcasares.com**

NORTH BY NORTH



HIGH QUALITY DANISH DESIGN BAMBOO FURNITURE | NORTHBYNORTH.ES

CAUTIVA A TU AUDIENCIA A TRAVÉS DE CONTENIDO EN VÍDEO

En los últimos años, el contenido de vídeo ha ido aumentando constantemente convirtiéndose en una de las herramientas más importantes para las empresas, y lo cierto es, que a medida que vamos avanzando hacia el 2020, esta tendencia sigue creciendo. Las compañías no pueden permitirse el lujo de

19.

#VIDEOMARKETING

#CAPTIVATEYOURAUDIENCE

Vivimos en un mundo donde estamos todo el rato en contacto con el móvil y no somos conscientes del consumo de contenido de vídeo que llegamos a hacer. Solo al echar un vistazo al feed de tu Instagram, te encontrarás con miles de vídeos de influencers, instastories o anuncios. Por no mencionar los mil millones de horas que se consumen en Youtube todos los días, por lo que es una realidad que el vídeo debe formar parte de tu estrategia de marketing en el 2020.

No es complicado entender por qué el vídeo es un formato tan popular hoy en día. Por un lado, es un contenido entretenido, versátil y atractivo, el cual es muy fácil de consumir ya que estamos constantemente recibiendo información online; por otro lado, es muy sencillo de compartir a través de las plataformas sociales para cualquier persona que disponga de internet. Un estudio reciente de Insivia muestra que los espectadores retienen el 95% del mensaje cuando lo ven en formato de video, sin embargo, a través del texto solo se retiene el 10%.

Entonces, ¿te sigues preguntando si merece la pena invertir en video marketing? La respuesta es, ¡absolutamente SÍ! Los vídeos pueden proporcionar un enorme retorno sobre la inversión (ROI) a través de diversos canales, por lo que, como negocio, ya seas una start up o una gran cooperativa internacional, tienes que montarte en este tren.

Las recientes estadísticas muestran que el formato de vídeo genera una mayor respuesta que otro tipo de contenido, es más, según Social Media Today, los videos son, asombrosamente compartidos en las redes sociales 1200% más que el contenido en imagen y en texto juntos. Por lo que, a continuación, os dejamos tres consejos para que comiences a incluir el video en tu estrategia de marketing.

DISPOSITIVO MÓVIL

KQue tu vídeo se vea correctamente en el móvil. Tienes que tener esto en cuenta cuando vayas a planificar la creación y distribución de tu vídeo. Para que tu contenido se vea en el nicho de mercado adecuado, tienes que encontrar a tu público objetivo primero y optimizar tu vídeo de manera que se visualice correctamente en el móvil. Los formatos de vídeo en forma cuadrada suelen funcionar especialmente bien en este dispositivo, así que es un factor que deberías tener en cuenta cuando investigues para llevar a cabo tu estrategia de marketing. Otra herramienta que es muy útil es el hecho de añadir subtítulos a tus vídeos ya que hay muchas personas que ven éstos sin sonido, por lo que en este caso podrán seguir entendiendo tu mensaje.

DISPOSITIVO MÓVIL

¡No te salgas del tema principal! Si hablas de múltiples temas diferentes harás que tu audiencia se confunda. Siempre tienes que intentar que tus vídeos sean cortos y contundentes para mantener la atención del espectador. Es un hecho que cada vez se tiene una menor capacidad de atención, por lo que mientras más corto y directo sea tu vídeo, mejor. Debes de asegurarte cuál es la duración ideal del vídeo para cada plataforma; Twitter no debería durar más de 30 segundos, Instagram entre 26 y 30 segundos, Facebook una media de 1 minuto y YouTube alrededor de 2 minutos.



HAZ QUE CUENTE

¡Capta su atención! Dirígete al espectador con un siguiente paso clave para la estrategia de marketing de tu vídeo. Déjales saber a tus espectadores que deben de hacer a continuación; por ejemplo, hazle alguna pregunta para que interactúen con tu vídeo, ofréceles una prueba gratuita, deja al final del vídeo un enlace a una página web, que deban rellenar un formulario, etc. ¡Se pueden hacer tantas cosas! Estos son solo algunos ejemplos de llamadas a la acción, pero tienes que analizar qué es lo mejor para tu negocio. Proyéctalo como un apretón de manos virtual donde saludas a tus espectadores.

El año 2020 viene pisando fuerte en el mundo del marketing y se prevé que el vídeo seguirá predominando; las investigaciones demuestran que, a nivel mundial, que el 82% del tráfico total consumirá contenido en vídeo en el 2022. Así que incluye estos consejos de marketing en tu estrategia para poder luchar contra la competencia existente.

¿A qué estás esperando?

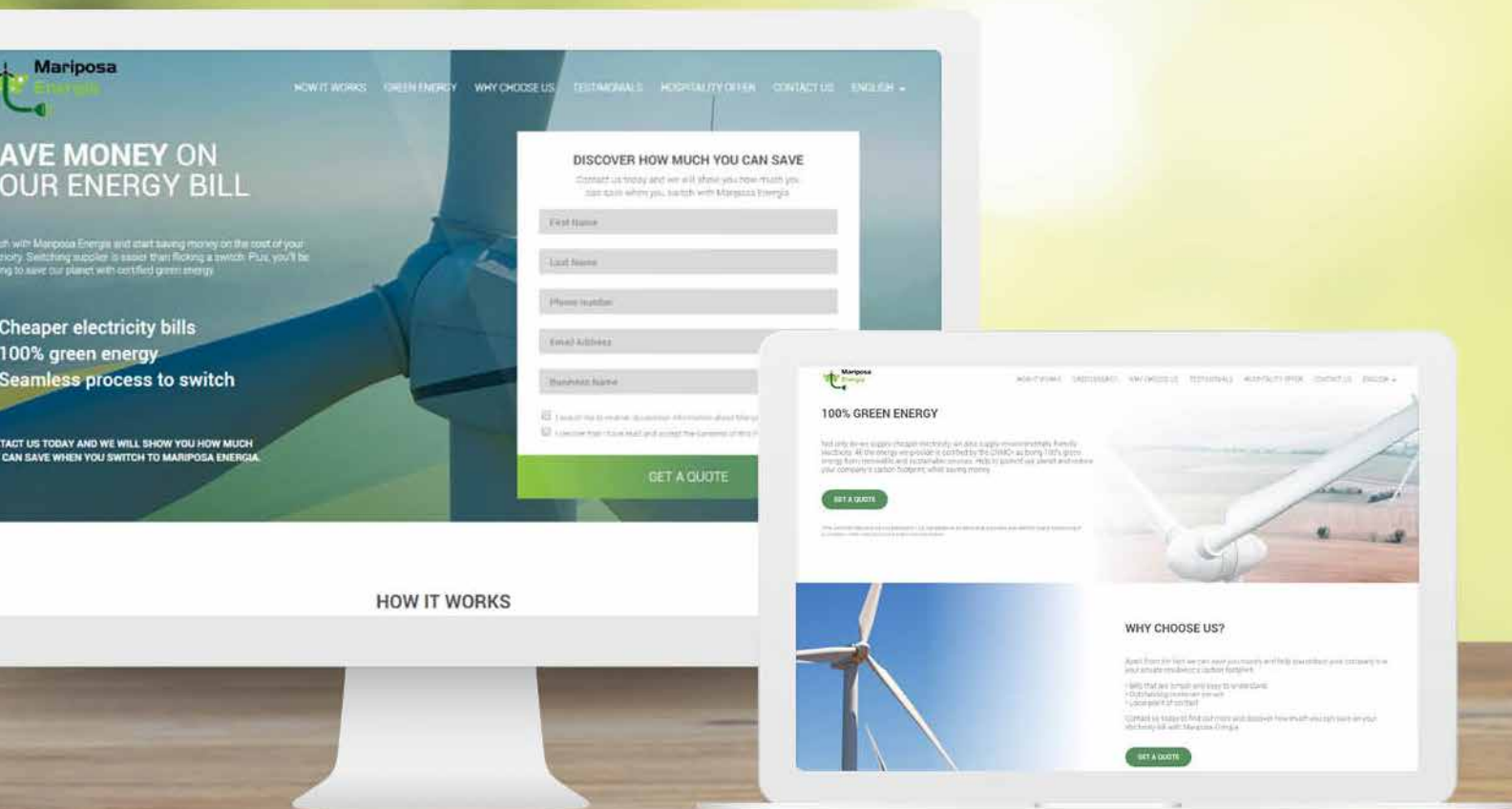
Si tu empresa, ya sea una inmobiliaria o de otro sector, quiere empezar a hacer contenido en vídeo o mejorar su presencia en las redes sociales, contacta con Redline Company para una reunión gratuita con nuestros expertos en marketing. En tan solo una hora, nuestro equipo te dará grandes consejos e ideas para impulsar tu estrategia. Contacta con info@redlinecompany.com.

ESTUDIO DEL CASO DE UN CLIENTE: SÉ VERDE CON MARIPOSA

A Redline le gusta estar al día e implementar las nuevas tendencias e innovaciones, particularmente cuando están dirigidas a salvar el medio ambiente. Siempre es emocionante trabajar con clientes que se esfuerzan por marcar la diferencia, por lo que nos entusiasmó cuando Mariposa Energía nos pidió ayuda para aumentar el conocimiento de su marca, la creación de una estrategia

Mariposa Energía es un nuevo proveedor de energía 100% verde que actualmente suministra su servicio entre La Línea y Málaga, aunque más adelante extenderá su servicio a toda España. A pesar de que es bastante común cambiar de proveedor en el Reino Unido desde hace 15 años, en España es un concepto relativamente nuevo, por lo que el mayor reto de la empresa es informar a los clientes potenciales sobre los beneficios que este cambio puedes ofrecerles, siendo un proceso realmente sencillo que va a proporcionarles facturas más baratas.

Las credenciales ecológicas de Mariposa Energía están fuera de toda duda, la electricidad que suministra está certificada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) como energía 100% verde. Además de ello, el hecho de que gracias a su servicio puedes llegar a obtener ahorros notorios en las facturas de luz, hace que la empresa sea una opción muy tentadora. Tanto es así, que Redline Company ya se ha cambiado a Mariposa Energía y ahora su energía es 100% verde.



¿Cómo puede ayudar a tu empresa el uso de energía verde?

En términos sencillos, Mariposa Energía te ofrece la oportunidad de ahorrar dinero mientras ayudas a salvar el planeta. España

espera alcanzar el 68% de energía renovable para el año 2030, pero esto sólo se puede lograr si más consumidores se cambian a proveedores de energía renovable. Toda la energía de Mariposa Energía es generada por los parques eólicos españoles.

¡No podría ser más fácil!

El cambio lo realiza Mariposa Energía, que utiliza los mismos cables de electricidad que ya tienes, pero suministrando su energía verde. ¡No notarás ninguna diferencia, aparte de facturas de luz más baratas!



El mercado objetivo de Mariposa Energía

Los clientes típicos de Mariposa Energía son empresas con 10 o más empleados que normalmente consumen mucha energía. También beneficia a aquellos consumidores privados que pagan más de 250 euros al mes por su electricidad.

La experiencia de Redline en Mariposa Energía

El servicio y la visión de Mariposa Energía encajan perfectamente con el espíritu de la compañía de ayudar a la comunidad, lo que también incluye ser respetuoso con el

planeta. Así que, cuando escuchamos que podíamos ser 100% ecológicos y ahorrar dinero en nuestras facturas, nos lanzamos de cabeza. El servicio de Mariposa Energía ha sido profesional, atento y amable, por lo que recomendamos a todas aquellas empresas interesadas en ahorrar costes a largo plazo, que se cambie a Mariposa Energía. Line Lyster, fundadora de la compañía Redline.

Ahora que has leído lo que pensamos de Mariposa Energía, ¿por qué no miras este vídeo para escuchar lo que el fundador de la empresa, Martin Tye, tiene que decir sobre Redline Company?



https://www.youtube.com/watch?v=Hk09B5RKUrU&feature=emb_logo

Visita la página web www.mariposaenergia.es y averigua lo sencillo que es para tu empresa ser ecológico y ahorrar dinero en tus facturas de luz.

REDUCE THE COST OF YOUR ELECTRICITY BILL AND **GO 100% GREEN**



If you spend more than €250 per month on your electricity bill, switch with Mariposa Energía and start saving money, with 100% certified green energy.

Contact us today. It's easier than flicking a switch.



951 120 830

www.MariposaEnergia.es



**Mariposa
Energía**

**Making
friends is
easy...**

**with a
social
media
strategy.**

GET NOTICED WITH
www.redlinecompany.com

