

Redline

MAGAZINE



redlinecompany.com



n° 22 - 2022

since 2004
Redline
company.com

CONTENIDO

03

Nuevas
tendencias para
potenciar tu
marketing

07

La combinación
perfecta de
experiencia y una
nueva perspectiva

11

Eleva el perfil de
tu marca con
Succes Stories by
Dana

17

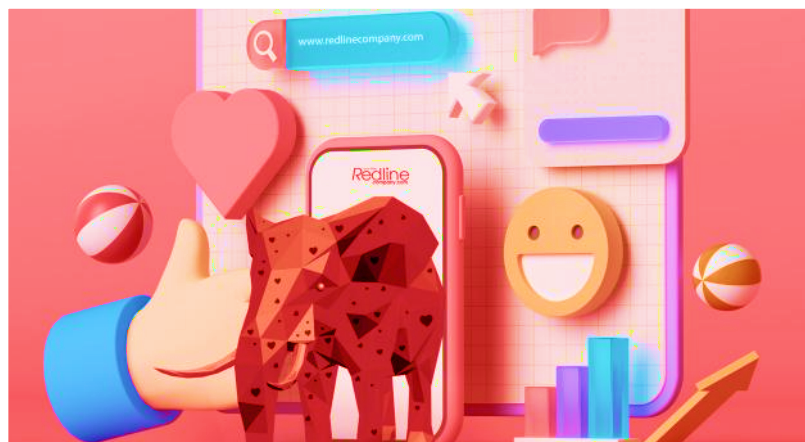
Los becarios de
Redline revelan su
animal interior

21

5 formas en que
el chat en vivo
puede impulsar su
negocio

25

Caso de Estudio:
Ariliz



Editor's MESSAGE

Queridos lectores,

¿Cómo es posible que ya estemos en marzo? Llevamos un par de meses en 2022 y hay un claro zumbido en el aire y especialmente en la sede de Redline.

Parece que todo el mundo en la Costa, en España y en el resto del mundo se está despertando, haciendo planes, tomando medidas y empezando negocios. Es un ambiente estupendo y estamos encantados de estar entre ellos. Como reflejo de esta nueva positividad post pandémica, este número de la revista online de Redline está repleto de consejos, actualizaciones y presentaciones.

En primer lugar, te explicamos las "Nuevas tendencias para impulsar su marketing" (página 3) para darle algunas ideas sobre cómo hacerse notar. También hay un artículo que explica cómo el "chat en vivo" online puede ayudarle a establecer relaciones con sus clientes. También te presentamos Success Stories by Dana, que te ofrece una entrevista personal en vídeo que puede ayudarte a llegar a tu mercado objetivo y a presentarte a ti mismo y a tu negocio de la mejor manera posible.

Hablando de presentaciones, este año hemos dado la bienvenida a un numeroso grupo de becarios internacionales. De acuerdo con nuestro lema, "hay una jungla ahí fuera", y con nuestra forma de trabajar individual, te presentaremos a cada becario a través del animal con el que se identifica.

Por último, pero no por ello menos importante, hemos dado la bienvenida a muchos nuevos clientes en los ámbitos de los corredores de seguros, los servicios sanitarios, el coaching de vida, los promotores inmobiliarios y muchos más. Lee nuestro estudio de caso para conocer al nuevo cliente AriLiz's y aprender sobre su innovador método de reequilibrio corporal en la página 25.

Hasta la próxima vez... ¡Abrochate el cinturón, este año va a ser un viaje emocionante!

Saludos cordiales,

Line Lyster

Managing Director

¡Estamos aquí para ayudarte!

No olvide que Redline ofrece clínicas empresariales de una hora de duración en las que puede obtener asesoramiento (en línea o en persona) sobre cómo sacar el máximo partido a su marketing. Ponte en contacto para saber más en info@redlinecompany.com

Nuevas tendencias para **potenciar** tu marketing

como agente inmobiliario



Aunque el Covid ha sido devastador para muchas personas y empresas, el mercado inmobiliario en España ahora está en auge. El mercado está creciendo rápidamente, lo que significa que ahora estamos viendo aparecer más agencias inmobiliarias, a medida que más personas se sienten tentadas por el negocio. Esta es una señal fantástica para el mercado, pero también significa mucha más competencia.

La clave para que tu voz se escuche y tu empresa sea vista en un escenario tan competitivo es el marketing original y profesional. En términos simples, si desea llegar a esos compradores/vendedores tan importantes y persuadirlos para que te elijan, primero debes saber que existes y, en segundo lugar, quieres que te recuerden. Por lo tanto, ayuda si tiene un punto de diferencia (USP) que lo hará sobresalir como un jugador único en el mercado y que conoce a su cliente. Estos son algunos consejos que debes tener en cuenta a la hora de planificar tu estrategia de marketing



Perfil del cliente

En primer lugar, es importante tener en cuenta el perfil del cliente: quiénes son, dónde están, qué quieren, cuánto dinero tiene para gastar y, lo que es igual de importante, dónde buscarían la información. Por ejemplo, todo el mundo ha oído hablar de Google (a no ser que vivan en la luna), pero quizá quieras llegar a un grupo demográfico específico que está constantemente pegado a Facebook e Instagram. Hazte una idea de su estilo de vida y piensa en la mejor manera de hacerles llegar tu mensaje.



Conocimiento de la marca

Una vez que sepas a quién se dirige el marketing, podrás decidir cómo quieres llegar a ellos. Dado que el sector inmobiliario es una de las mayores transacciones financieras que realizarán sus clientes, si no la más importante, es crucial que exista un nivel de confianza y conocimiento de la marca. Esto requerirá un enfoque multicanal.



Marketing multicanal

Cuanto más a menudo vea la gente su marca y lo que ofrece, mejor lo recordarán. Según Jennifer Okhovat, agente inmobiliario de Beverly Hills, es más probable que su público piense en ti a la hora de tomar cualquier decisión inmobiliaria si ve su nombre difundido en tres tipos de medios diferentes, por ejemplo, correo directo, marketing por correo electrónico y redes sociales. Por eso es clave que todos los agentes o agencias inmobiliarias adopten un enfoque integral y cohesionado del marketing.

Marketing por mensajes de texto SMS... vídeos

Veamos un canal en particular para darte una idea de cómo destacar entre la multitud.

¿Recuerdas los tiempos en los que lo más novedoso era enviar correos electrónicos muy formales con un discurso de venta directo? Pues bien, avancemos hasta hoy y veamos el marketing por mensajes de texto y, lo que es más radical, ¡los mensajes de texto con vídeo!



En serio, los vídeos son uno de los métodos de comunicación más eficaces, siempre que sean cortos y rápidos. El marketing por SMS es uno de los canales más eficaces para enviar mensajes de texto, promociones y mantenerse en contacto con los clientes, con una de las tasas de clics más altas. Por lo tanto, si añades un vídeo, aumentará el compromiso y motivará la actividad, ayudando a los agentes a mantenerse en contacto con posibles clientes potenciales.

- La mayoría de la gente tiene el móvil encendido y cerca en todo momento.
- El 95% de los mensajes se leen en 15 minutos.
- Sólo se envían a los contactos que han optado por el servicio.
- Bajo coste, por lo que el retorno de la inversión es mayor.



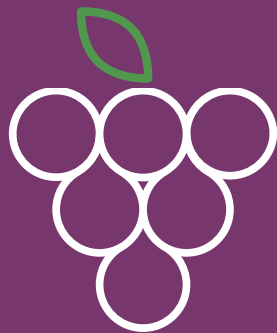
Lo mejor de todo es que los vídeos pueden ser divertidos, conversacionales, informativos y mostrar realmente su personalidad (y sus propiedades), diferenciándose de la competencia.

Por supuesto, éste es sólo un ejemplo para que fluya su creatividad. Cada agencia inmobiliaria es diferente y su estrategia de marketing, su estilo y su presupuesto deben adaptarse a las necesidades específicas de la empresa. **La lección que se desprende de esto es que hay que tomarse un tiempo para conocer a los clientes, de modo que se pueda encontrar el mejor método para que te conozcan a ti y a tus productos.**

Si desea ayuda para crear vídeos corporativos o planificar su estrategia de marketing para 2022, póngase en contacto con Redline Company. Consultamos las mejores formas de impulsar su actividad de marketing. Póngase en contacto con info@redlinecompany.com

Acerca de Redline Company

Establecida en 2004, Redline Company es una agencia de marketing galardonada que cuenta con un equipo creativo y talentoso de profesionales internacionales con experiencia en marketing, diseño gráfico, diseño de sitios web, redacción de textos publicitarios, relaciones públicas, redes sociales y mucho más.



GRAPEVINE

PROPERTIES

The property specialist for Inland Malaga.

INLAND MALAGA

If you are buying or selling in Inland Malaga, there is really only one phone number you need:

Tel. +34 962 457 761

www.grapevine-properties.com



ANDARA

VILLAS

MULTI-AWARD-WINNING PROPERTY DEVELOPER

www.andaravillas.es



LA COMBINACIÓN

Perfecta

DE EXPERIENCIA
Y UNA
NUEVA PERSPECTIVA

Cómo tu empresa puede obtener una nueva perspectiva mediante la introducción de un programa de becarios

Es justo decir que muchas empresas y organizaciones encuentran su propia manera de hacer las cosas, lo cual no es necesariamente algo malo, si están funcionando bien y creciendo. Sin embargo, apegarse a los viejos hábitos y atascarse en la rutina puede ser perjudicial y dar como resultado la pérdida de nuevos sistemas, tecnologías y tendencias, como la creciente importancia de la sostenibilidad.

No importa qué tipo de negocio tengas, ya sea una agencia de marketing, un distribuidor internacional de muebles, hostelería, etc. Siempre existe un riesgo al introducir nuevas influencias que pueden afectar a tu empresa. Entonces, qué mejor manera de implementar y comprender las nuevas tendencias que de la próxima generación de 'especialistas'... becarios. La generación más joven ha crecido con la tecnología y las tendencias más recientes y puede proporcionar información valiosa al implementar nuevas ideas en tu negocio.

JongLeren.es es una organización holandesa que se especializa en construir relaciones entre becarios y empresas. Llevan más de 10 años poniendo con éxito a estudiantes holandeses en contacto con empresas en Málaga (y la Costa del Sol).



Según Joost, copropietario de JongLeren.es y exprofesor, su misión es crear una experiencia inolvidable para los estudiantes al tiempo que proporciona a las empresas profesionales poder hacer una contribución positiva a su negocio, mirando a la organización con un punto de vista nuevo.



JongLeren.es relaciona cuidadosamente a cada estudiante con la organización anfitriona para garantizar que ambas partes obtengan lo mejor de su colaboración. Permitiendo al becario convertir sus conocimientos teóricos en experiencia práctica, mientras la empresa se beneficia de sus nuevas ideas. JongLeren.es permanece involucrado durante todo el proceso, manteniéndose en contacto tanto con el becario como con la organización, desde la primera presentación, durante la colocación y también organiza eventos sociales para garantizar una experiencia positiva para cada becario.

JongLeren.es es consciente de la importancia de que los becarios adquieran experiencia práctica en el lugar de trabajo para obtener una ventaja competitiva en el actual mercado laboral competitivo de hoy. Este es uno de los motivos por los que la organización también acoge el Málaga Business Bootcamp, donde los alumnos pueden adquirir experiencia en el mundo empresarial.

El servicio JongLeren.es ha ayudado a muchos estudiantes a dar el siguiente paso en su carrera. Joost y su equipo han recibido muchas reseñas positivas, tanto de las organizaciones como de los estudiantes. Muchos estudiantes mencionan que el proceso de encontrar y asegurar la estancia adecuada con JongLeren.es fue fácil de organizar y agradable, eliminando así la molestia de organizar la colocación ellos mismos.

Redline Company, ha trabajado con JongLeren.es durante muchos años y nos ha impresionado la dedicación de Joost para encontrar al candidato adecuado para la empresa. Ha sido maravilloso compartir sus nuevos consejos y trucos y, a cambio, ayudarlos a encontrar su nicho y convertirse en expertos en marketing con un futuro brillante por delante.

Visita www.JongLeren.es o póngase en contacto con Joost en el +31 652 586 222, +34 663 157 784 o envíe un correo electrónico a info@jongleren.es.

JongLeren.es

Young people are the future, how wonderful would it be if your company or organisation can be part of that?

*“**Jongleren.es** is out go to when looking for student interns. They have a real knack for matching candidates and companies. Plus, they are warm, friendly persons, which makes it much easier. We really enjoy working with them.”*

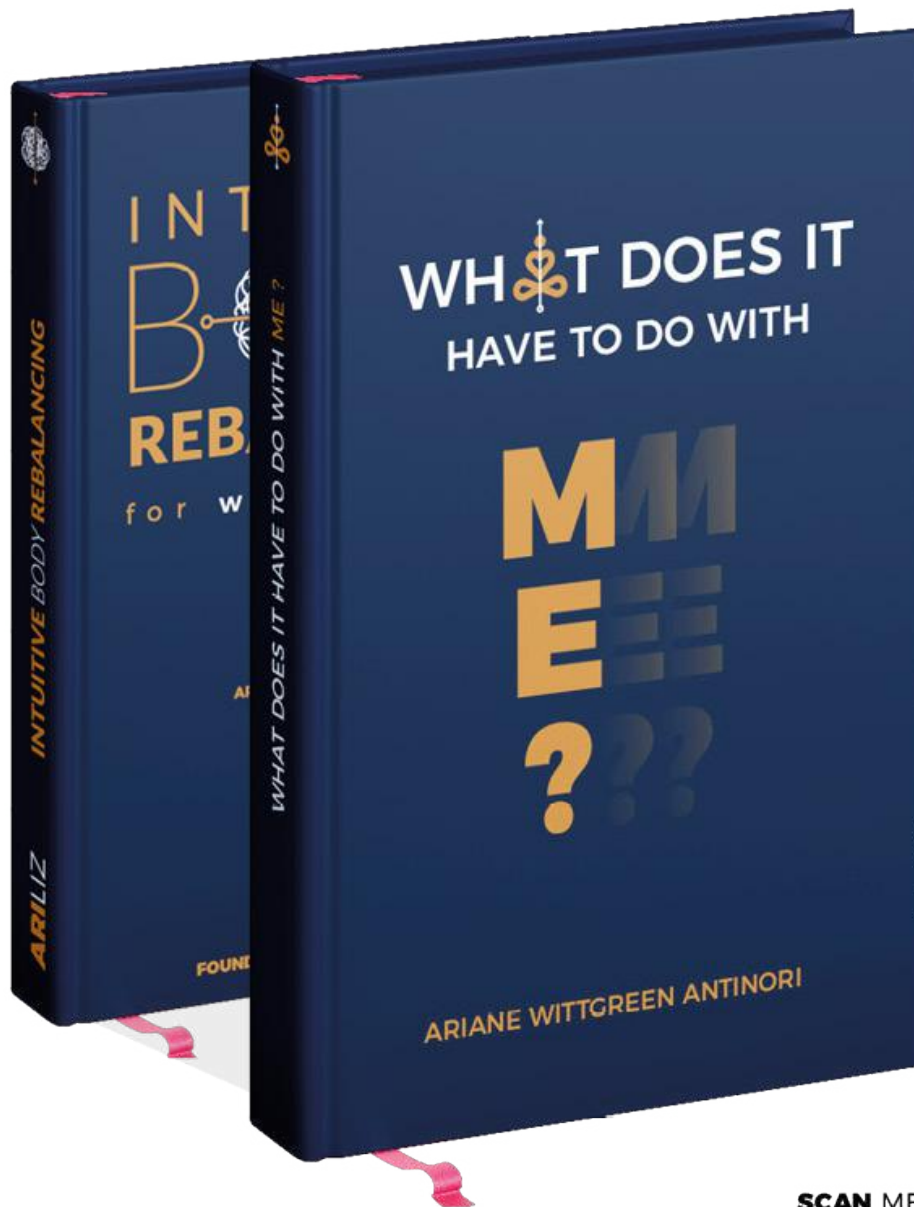
- Emma (Plytix, Málaga.)

Students benefit from our expertise, you benefit from their creativity and productivity

JongLeren.es



ARILIZ



SCAN ME



New AriLiz books releases

AriLiz was founded by German Psychologist and Therapist, Ariane Wittgreen Antinori and English Spiritual Healer and Therapist Liz Chapman. With a shared passion for healing the emotional, physical and mental issues affecting so many lives, Ariane and Liz began working together, combining their knowledge, studies and experience to help others.

www.ariliz.com

Eleva el perfil de tu marca con Success Stories by Dana

El contenido visual, especialmente el video, es una de las herramientas de marketing más efectiva para crear conciencia y hacer que el nombre de tu empresa sea visto por las personas adecuadas. Puedes presentarte a ti mismo (y a tu negocio) de la mejor manera posible, dando a tu mercado objetivo la oportunidad de conocerte a ti y a tu marca.

Entonces, cuando Dana Verdier le ofreció a la directora y fundadora de Redline, Line Lyster, la oportunidad de grabar una entrevista individual que se promocionará en las redes sociales, aprovechó la oportunidad.

Success Stories by Dana

La clienta de Redline, Dana Verdier, es una mujer de negocios exitosa a la que le fascinan las historias de éxito. Las entrevistas individuales de Dana que están cuidadosamente coreografiadas exploran el secreto del éxito con personas y empresarios interesantes. Las entrevistas están grabadas, escritas y ensayadas de manera muy profesional. También propone servicios de estilismo (peinado y maquillaje), lo que te permitirá mostrar tu personalidad (y tu empresa) a tu mercado objetivo.

El formato de la entrevista está diseñado para elevar tu perfil y al mismo tiempo inspirar a otros emprendedores compartiendo las 'Success Stories de quienes ya lograron sus objetivos.

MIRA EL VIDEO

sin
RE



ce 2004

headline
company.com



Más visibilidad, significa más clientes

Un video te permite capturar instantáneamente la atención de los espectadores en los primeros segundos y mantenerla cinco veces más que el texto o las imágenes fijas. Es uno de los métodos más efectivos y rentables para revelar a la persona que está detrás de la empresa, para que los clientes potenciales puedan identificarse con tu historia y tus productos, y así ganar reconocimiento de marca.

Cómo puede beneficiarse tu negocio

- Los videos mantienen la atención cinco veces más.
- Preséntate como quieres que te vean.
- Los videos obtienen más exposición.
- Las personas son 380% más propensas a actuar con un video que con cualquier otro medio.
- Aumentar el conocimiento de la marca

Como complemento, al hacer la entrevista, también puede reservar una sesión de fotos profesional y fotos de la cabeza para usar en tu perfil de redes sociales y sitio web.

Visita www.ssbydana.com para obtener más información o manda un correo electrónico a: info@ssbydana.com



Sigue a Dana en Instagram
@ssbydana

“

Las personas son 380% más propensas a actuar con un video que con cualquier otro medio.

”



• By Dana •

Success Stories by Dana

"If you want different results, do something different"

+34 627 13 09 82

info@ssbydana.com

www.ssbydana.com



Originals
INTERIORS

MODERN, ELEGANT AND LUXURIOUS INTERIORS



Originals Interiors

Marbella's interior design masters

Originals Interiors is an established interior design studio and furniture shop located close to Puerto Banús. Since 1992, we have been providing innovative interior designs in the Marbella area and beyond, and we have a number of high-profile commercial and home interior design projects within our portfolio.



originalsinteriors.com

NORTH BY NORTH



HIGH QUALITY DANISH BAMBOO FURNITURE [NORTHBYNORTH.COM](https://northbynorth.com)

Los becarios de Redline revelan su animal interior



Desde que Redline Company comenzó en 2004, hemos trabajado con becarios de muchas escuelas y universidades diferentes, de países de todo el mundo. Siempre estamos dispuestos a conocer, guiar y motivar a los estudiantes que están ansiosos por aprender y crecer, y nos complace poder ayudarlos a obtener la experiencia necesaria para comenzar su carrera en marketing.

A medida que salimos de la pandemia, hemos recibido un número récord de solicitudes y en febrero saludamos a cinco nuevos becarios en el espacio de dos semanas.

Si conoces Redline, sabrás que nos gusta hacer las cosas de manera diferente... y esto también se aplica a los becarios. Así que, para ayudarnos a conocer la nueva convocatoria de becarios de 2022, les hemos pedido que elijan el animal con el que más se identifican y que expliquen por qué. Empecemos...



Miriam Zanotti



Si pensamos en un gato, pensamos en un animal al que le gusta su propio espacio y la mayor parte del tiempo se ocupa con sus propios asuntos. Para algunos puede parecer una personalidad "fría", pero detrás hay fuerza e independencia, y con las personas adecuadas, un gato puede ser realmente dulce y encantador. Esto no es una coincidencia, un gato es el único animal que puede demostrar cuánto le gusta que lo acaricien, ¡ronroneando! Los gatos vigilan de cerca lo que sucede a su alrededor, a veces son curiosos y a veces irritados, pero siempre alerta. ¡Puedo reconocerme en esta descripción!



Christos Karagiannis

Si tuviera que identificarme con algún animal, me compararía con un oso pardo. Hay muchas razones detrás de esta elección, en primer lugar, como el oso pardo, me encanta comer cualquier tipo de alimento y soy goloso por alimentos similares, como la miel, el pescado y las bayas. Además, me encantan los ríos y me considero un muy buen pescador de ríos como el oso pardo.





Christopher Menschig

Si tuviera que comparar mi personalidad con un animal, sería un pingüino. Todos me perciben de manera diferente. Puedo ser agresivo pero amable, extrovertido pero tímido, estable pero luchador. Me adapto a diferentes situaciones y combino la energía que siento. Trabajar con otros crea el equipo de ensueño, al igual que sobrevivir al invierno antártico requiere una gran cantidad de trabajo en equipo.



Milou Roos

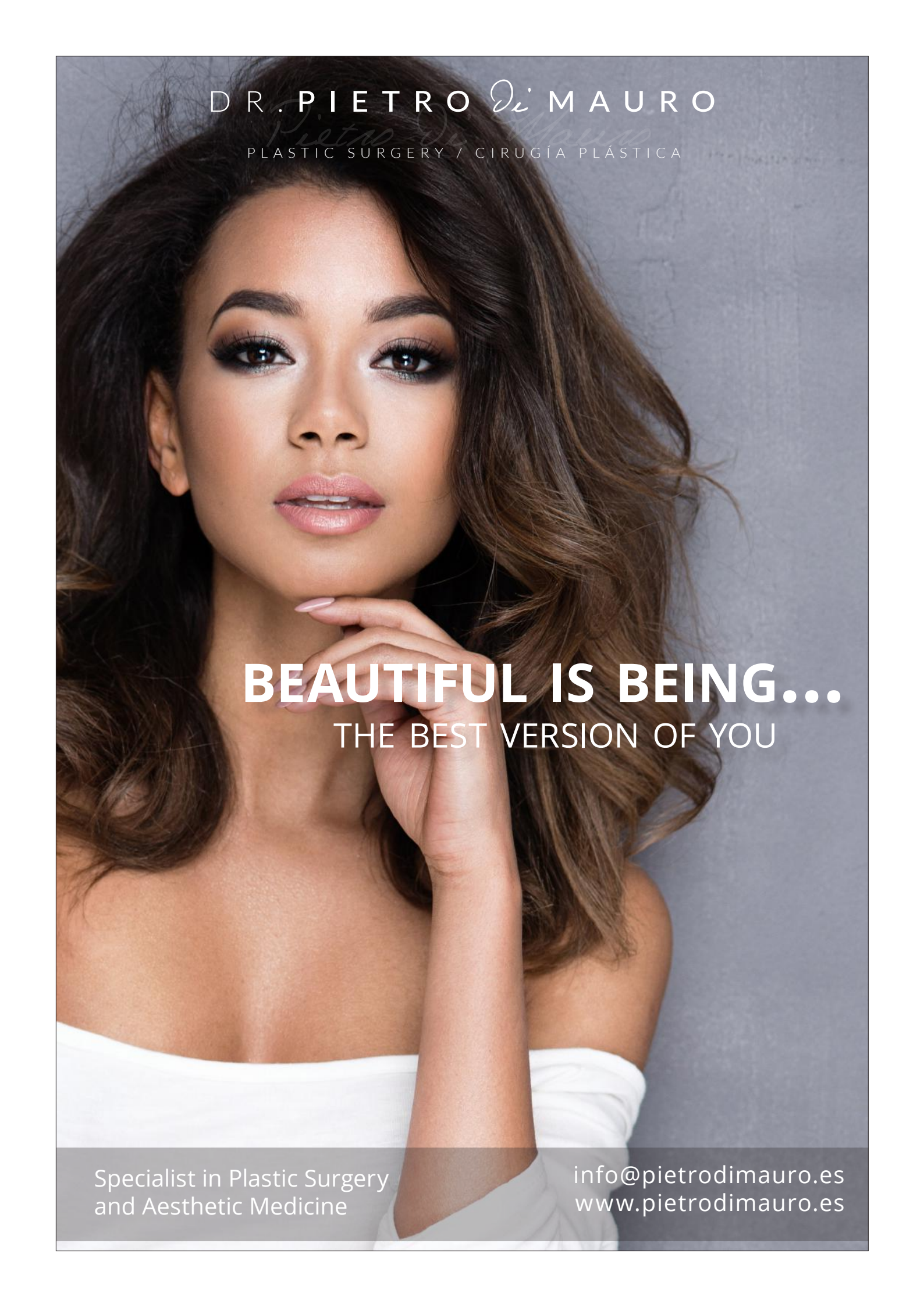
En mi vida diaria puedo ser una persona muy enérgica (a veces impulsiva), especialmente mientras estoy aquí en España porque hay mucho que ver y hacer. Sin embargo, estuve mucho más tranquila durante los primeros días en Redline, luego, después de tres o cuatro días, cuando ya me había acostumbrado a todo y a todos, me sentí bienvenida. Entonces, si yo fuera un animal, sería un mono, porque un mono es alegre, enérgico y creativo, pero también le gusta ver todo desde la distancia y evaluar la situación desde el principio.



Arasch Amin

Si tuviera que elegir un animal con el que me compararía, elegiría un delfín. Los delfines son animales inteligentes que trabajan en equipo. También son animales muy amigables que generalmente son muy felices. Los delfines también se pueden encontrar en todo el mundo y, al igual que ellos, ¡quiero ver el mundo entero! También me gusta mucho nadar, así que eso es algo extra que es bueno de este animal.



A close-up portrait of a woman with long, wavy brown hair, looking directly at the camera. She is wearing a white off-the-shoulder top and has her hand resting under her chin. The background is a textured grey.

DR. PIETRO D' MAURO

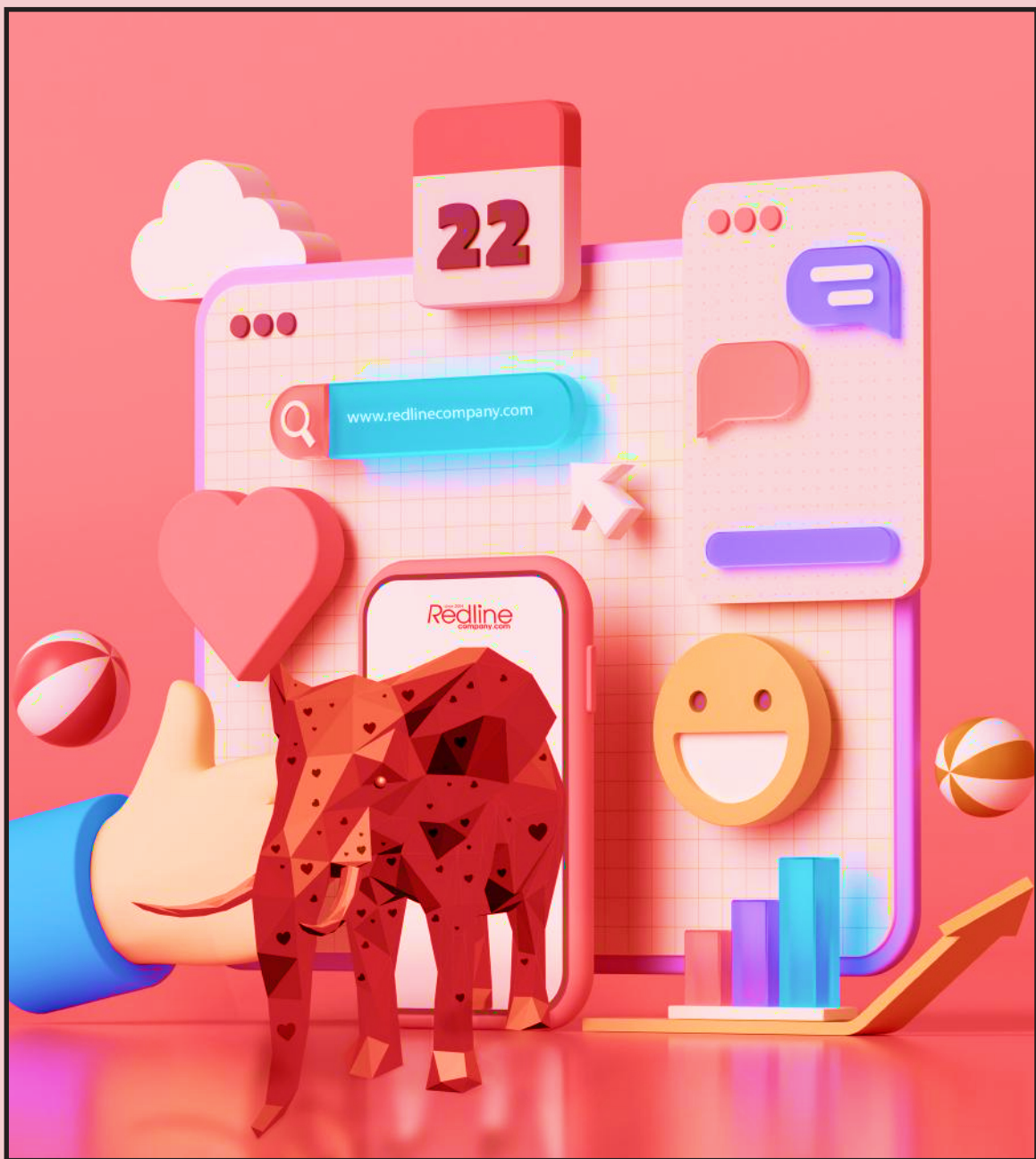
PLASTIC SURGERY / CIRUGÍA PLÁSTICA

BEAUTIFUL IS BEING...
THE BEST VERSION OF YOU

Specialist in Plastic Surgery
and Aesthetic Medicine

info@pietrodimauro.es
www.pietrodimauro.es

5 formas en que el chat en vivo puede impulsar su negocio



Hoy en día, los negocios se basan en la tecnología y los clientes esperan información de fácil acceso. No basta con tener un sitio web, sino que debe ofrecer la mejor experiencia posible al usuario, que debe incluir rapidez y personalización para fomentar una relación con la marca, o podrías descubrir que buscarán otro sitio que ofrezca lo que desean.

Prácticamente todo el mundo está en línea y es bastante bueno para realizar su propia investigación, y lo prefieren así. Sin embargo, hay ocasiones en las que uno necesita información y la quiere rápidamente. Aquí es donde el chat en vivo puede ayudar, ya que permite a las empresas inteligentes ofrecer respuestas personales en tiempo real.

80% de los encuestados son más propensos a utilizar una empresa que ofrezca comunicaciones personalizadas.

No hay nada más molesto que necesitar una respuesta, ya sea de atención al cliente o de ventas, y tener que esperar varios días para recibir una respuesta por correo electrónico. En cambio, el software de chat en vivo permite a los clientes hacer una pregunta y a la empresa responder rápida y fácilmente. Este tipo de interacción instantánea da a la empresa la oportunidad de interactuar de forma más natural y crear una mayor personalización.

Los clientes responden positivamente a la personalización y se desentienden de los sistemas automatizados. Una encuesta realizada por Epsilon a 1.000 consumidores de entre 18 y 64 años, demostró que el 80% de los encuestados son más propensos a utilizar una empresa que ofrezca comunicaciones personalizadas.



Velocidad

Reduce la frustración de utilizar métodos tradicionales de contacto como el teléfono, donde rara vez se puede hablar con un ser humano, incluso después de un interminable tiempo de espera (una encuesta de American Express asegura que el 67% de las personas que llaman cuelgan por frustración cuando no pueden hablar con una persona real) o el envío de correos electrónicos de ida y vuelta, que es todo menos instantáneo.

Los sistemas de chat en vivo permiten una conexión casi instantánea con una persona real, lo que permite al cliente hacer una pregunta y obtener una respuesta rápida y en tiempo real. Y lo mejor de todo es que la persona que atiende el chat en directo puede atender a varios clientes al mismo tiempo, lo que significa que no hay esperas frustrantes.

Información del cliente

Es crucial entender el comportamiento de los clientes, por qué compran o no compran. La participación directa de los clientes a través del chat en vivo proporciona a las empresas datos valiosos, rápidamente. Los operadores tienen la oportunidad de hacer preguntas para averiguar los porqués del comportamiento y la experiencia del cliente.

Los clientes tienen que acceder con sus datos al inicio de la sesión y esos datos se conservan, lo que permite la conexión con el mismo agente para evitar la necesidad de repetir las preguntas y desarrollar aún más la relación con la marca. Es una forma de encontrar el problema de los clientes directamente desde la fuente.

Mejorar las relaciones con la marca

El 90% de los clientes confía en un sitio web con chat en vivo

Comprometerse con los clientes permite a las empresas resolver las pequeñas quejas antes de que se conviertan en grandes problemas. Como dice el experto en branding Howard Schulz, "si la gente cree que comparte los mismos valores, se mantendrá fiel a la marca".

Las empresas que tienen el dedo en la llaga ofrecen una "asistencia proactiva" a través del chat en directo para difundir las pequeñas cuestiones antes de que se conviertan en grandes problemas. El estudio eDigital Customer Service Benchmark descubrió que, de entre 2.000 personas, casi un tercio utiliza regularmente el chat en vivo y un enorme 73% está satisfecho con el servicio, mientras que casi otros tantos (67%) lo encuentran fácil de usar.

Lo que es más preocupante, en otro informe elaborado por North American Technographics, se demostró que el 57% de los clientes son propensos a abandonar una compra si no pueden obtener una respuesta rápida a una pregunta. Al proporcionar una asistencia instantánea y sin complicaciones, no sólo se está generando confianza en la marca, sino que se están facilitando activamente las ventas.

Mejora de la experiencia del usuario

El chat en vivo es la forma más fácil de comunicarse. Olvídate de la molestia de explicar el problema en un correo electrónico o de coger el teléfono para pasar por el tortuoso proceso de los mensajes automáticos y la espera. Sólo tiene que hacer su pregunta y obtener una respuesta instantánea de una persona real en vivo. ¡Es casi como magia!

Compromiso de alta calidad

Esta es la oportunidad para que su empresa brille y para que realmente tenga un impacto positivo con los clientes. Cuanto mejor formados, informados y comprometidos estén los operadores, mayor será la confianza, el afecto y la fidelidad a la marca. ¿Qué puede ser mejor que ganarse una reputación de servicio al cliente de primera clase como parte del perfil de marca de su empresa?

En conclusión, el chat en vivo permite a las empresas presentar una cara humana útil, que proporciona un valor añadido demostrable a los clientes, al tiempo que reduce la necesidad de personal de apoyo.

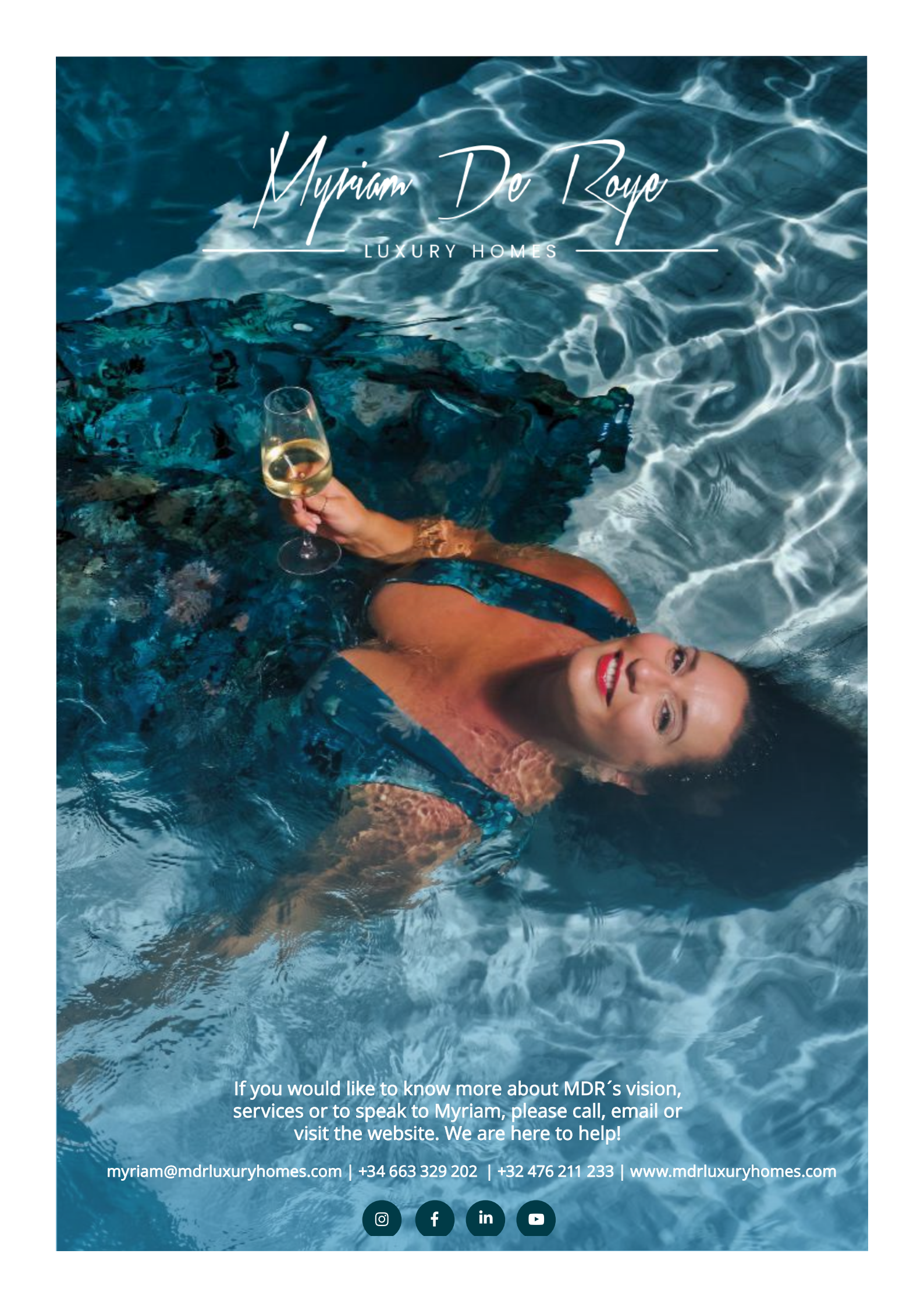
Entonces, ¿a qué espera? Es hora de empezar a chatear...

“

*Si la gente cree que comparte los mismos valores,
se mantendrá fiel a la marca*

”





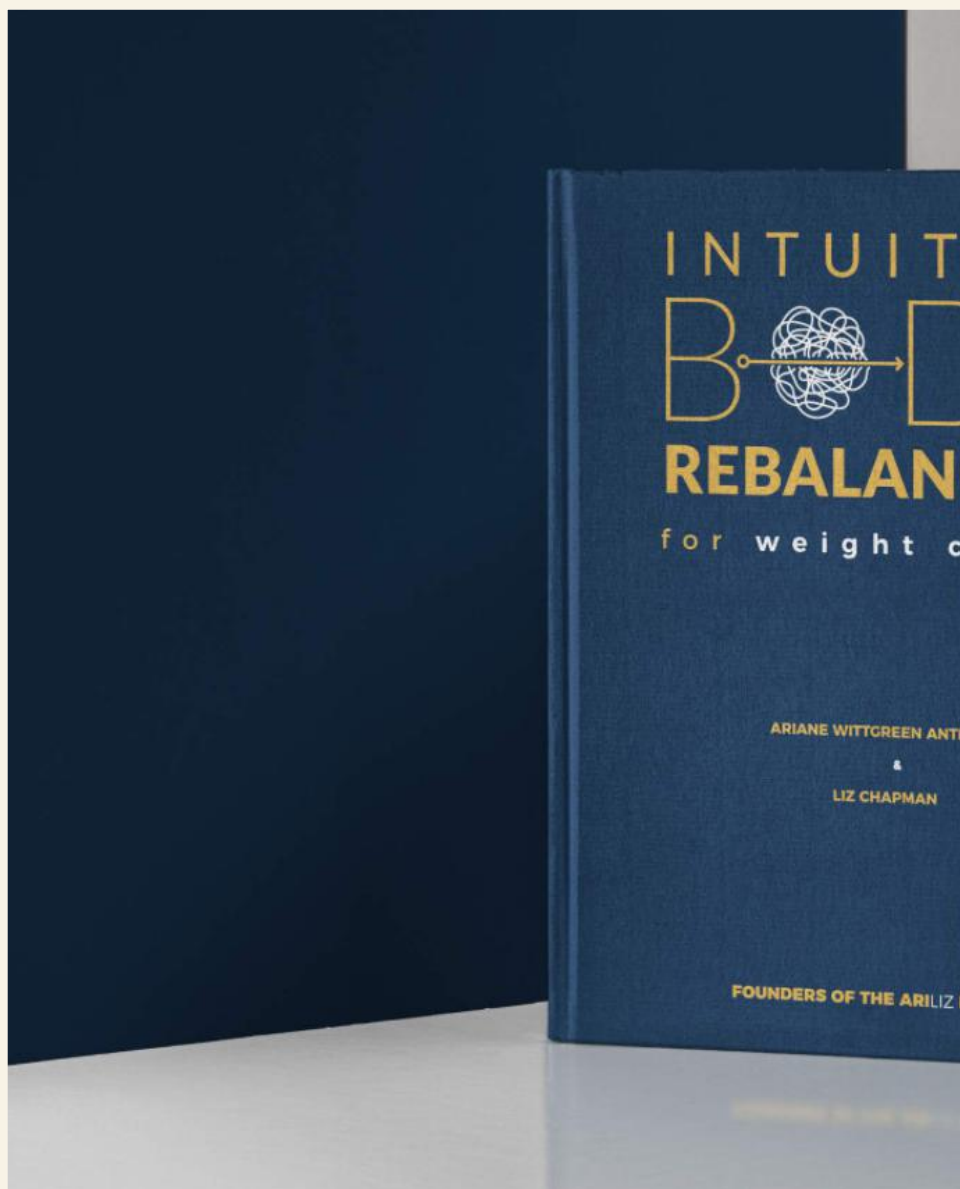
Myriam De Roye

LUXURY HOMES

If you would like to know more about MDR's vision, services or to speak to Myriam, please call, email or visit the website. We are here to help!

myriam@mdrluxuryhomes.com | +34 663 329 202 | +32 476 211 233 | www.mdrluxuryhomes.com





CASO DE ESTUDIO

ARILIZ



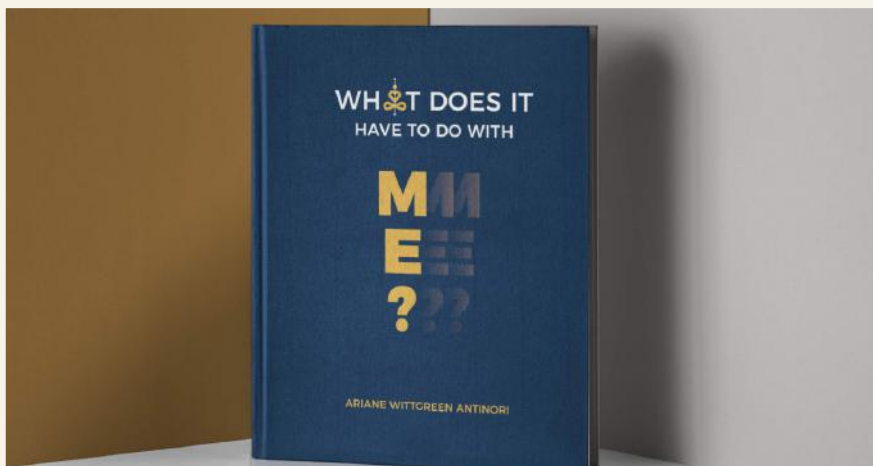
Ariliz fue fundada por la psicóloga y terapeuta terapeuta alemana Ariane Wittgreen Antinori y la sanadora espiritual y terapeuta inglesa Liz Chapman. Con una pasión compartida por sanar los problemas emocionales, físicos y mentales que afectan a tantas vidas, Ariane y Liz comenzaron a trabajar juntas, combinando sus conocimientos, estudios y experiencia para ayudar a los demás.



SOBRE ARILIZ

Arliz es una iniciativa conjunta de dos autores que necesitaban ayuda para la creación de la marca y las imágenes de sus libros. Redline diseñó el logotipo, que se incluyó en el diseño gráfico de las portadas de sus libros, junto con ilustraciones originales creadas por los diseñadores gráficos de Redline. Estas ilustraciones originales se incluyeron en el diseño de la web, que también fue creado por Redline. Se tomaron fotografías profesionales para utilizarlas en el sitio web para ilustrar el servicio. El cliente también necesitó ayuda para crear cuentas de Amazon y Kindle, y servicios de gestión de la imprenta.

Visita Ariliz en www.ariliz.com



NUESTROS ACCIONES

- Creación de la marca: Diseño de logotipo
- Diseño gráfico: Portadas del libro, ilustraciones originales en el libro y página web
- Diseño y desarrollo de la web
- Fotografía: fotografías profesionales para el sitio web
- Cuenta de Amazon / Kindle
- Gestión de la impresión: impresión de las tapas blandas
- Gestión de proyectos
- Consulta y asesoramiento en materia de marketing



since 2004
Redline
company.com



It is a jungle
out there...time
to get up and
show what your
business can do.

GET NOTICED WITH
www.redlinecompany.com