

Redline company

n° 11 - 2017

MAGAZINE



www.redlinecompany.com



the agency with the big heart

Redline

since 2004

company

Estimados lectores,

Wow, menudo año... ¡y es sólo abril!

En Redline siempre estamos ocupados pero además, desde comienzos de 2017 hemos visto cómo se han ido multiplicado nuestros proyectos obteniendo cada vez más clientes.

Hemos empezado el año por todo lo alto, en enero nos trasladamos a nuestras nuevas instalaciones en CC. Picasso, en "La Milla de Oro", ¡cerca de Benahavís! ¡Ahora tenemos espacio suficiente para dar rienda suelta a nuestras grandes ideas! Para celebrarlo, decidimos adelantar el verano con una buena fiesta. Además, hemos dado la bienvenida a un nuevo diseñador gráfico, una asistente de marketing, un contable y a dos nuevos becarios, que han traído con ellos nuevas habilidades, ideas y opiniones al equipo.

En esta edición os enseñamos cómo fue nuestra fiesta "El comienzo del verano" y os traemos información sobre las últimas tendencias en Marketing online, un blog sobre cómo el Marketing digital puede atraer la atención y una explicación clara de porqué el vídeo marketing es el camino a seguir para empresas inteligentes.

En la próxima edición explicaremos la importancia del marketing, la investigación de mercado, y la diferencia entre marketing y publicidad.

Hasta entonces... que disfrutes de la lectura.

Un Saludo,

Line Lyster
Directora General
Redline Company





**la Publicidad digital ha
cambiado.**

.Pag 4

Tu media naranja: Google.

.Pag 10

**La veraniega fiesta de
Redline.**

.Pag 13

**Por qué deberías invertir en
vídeo marketing.**

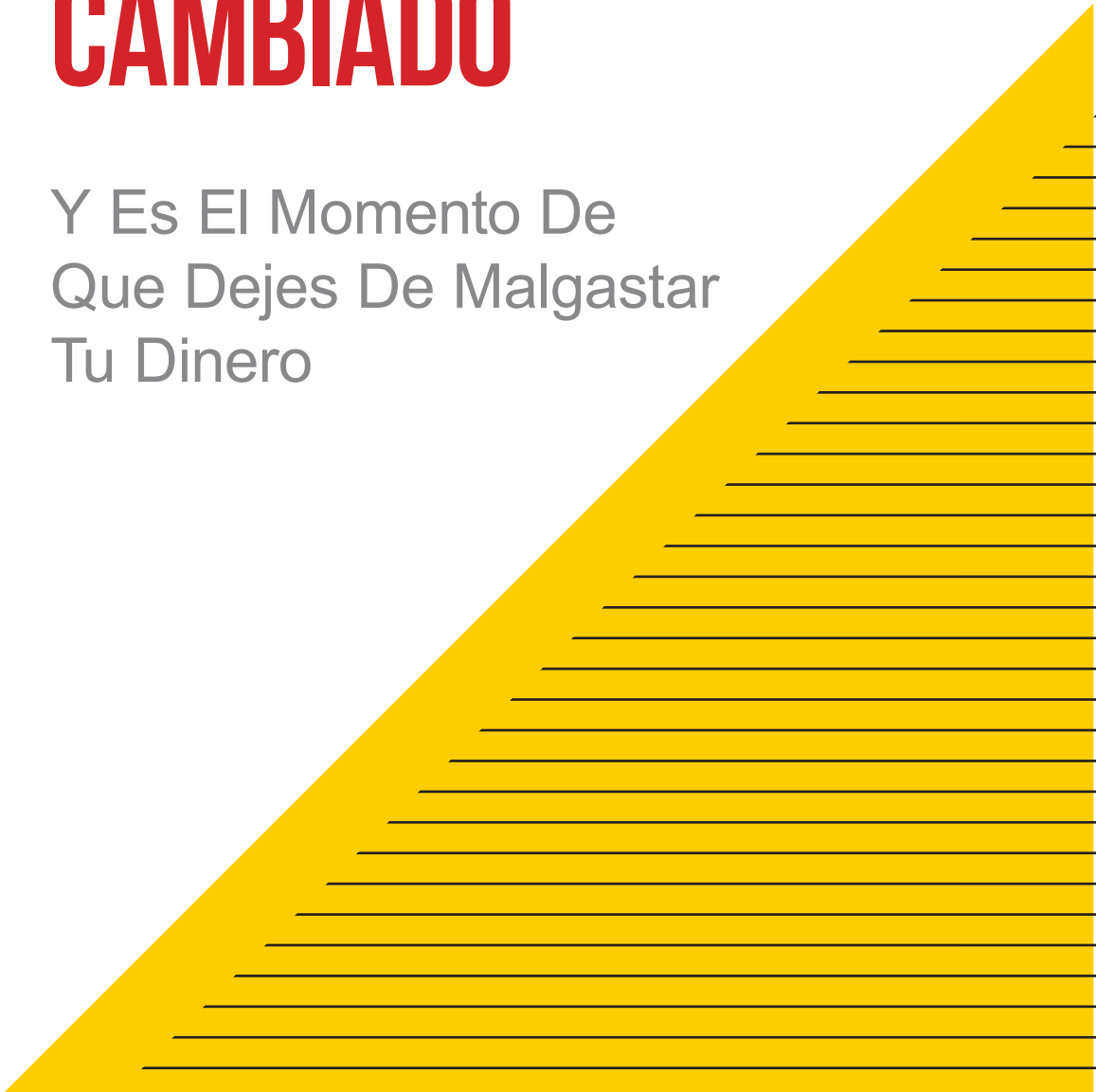
.Pag 18

contenidos 2017



LA PUBLICIDAD DIGITAL HA **CAMBIADO**

Y Es El Momento De
Que Dejes De Malgastar
Tu Dinero



¿Estas malgastando tu dinero?

Cada empresario puede encontrarse a veces con dificultades para conseguir nuevos clientes, es por eso que nosotros estamos aquí para decirte que “No Estás Sólo”. Google AdWords es una de las plataformas de publicidad más eficientes del mundo, con más de 1 billón de búsquedas mensuales. Como ya sabrás, tus clientes usan Google cada día, entonces ¿Cómo puedes utilizar Google para mejorar tus ventas?

Durante los últimos años ha habido cambios y si estás teniendo problemas con tus métodos de publicidad, hay una muy buena razón. Tus clientes están cambiando; los compradores online han evolucionado tanto como lo ha hecho Google.

¿Te acuerdas de aquellos tiempos?

No hace mucho tiempo solíamos emplear tácticas de “Marketing online persuasivo”. Nos solíamos concentrar solamente en nuestros

propios productos y sus extraordinarios atributos, enorgulliciéndonos de nuestra propia marca, y las razones universales de por qué todo cliente necesitaba ese producto o por qué no podían vivir sin “ese servicio”.

Bueno, ¿sabes qué? Esos días han terminado. Anunciar tu propia marca o producto ya no es suficiente. Necesitas ser más creativo, pero lo más vital que necesitas cambiar son tus tácticas de publicidad de arriba abajo; concéntrate menos en el “atractivo universal de tu producto” y más en qué caracteriza a tu cliente. Hoy en día, si no creas una descripción de tu cliente, y una estructura de tu marca alrededor de ellos, entonces deberías de ir haciendo las maletas.

Redline
company



En Redline somos especialistas en publicidad y marketing online. Estamos preparados para ahorrarte dinero y dar a tu marca un cambio de imagen



Llegó la hora para una Terapia de Conversión

Si de verdad quieres que tus anuncios online triunfen, necesitas saber obligatoriamente quién es tu público objetivo. ¿Recuerdas aquellos días dónde la atención al cliente importaba? ¿Cuándo los dueños de un establecimiento hacían lo que fuera para que compraras? Había grandes descuentos o rebajas para ganarse tu fidelidad. Había facturas que pagar, así que había que esforzarse para que el cliente se sintiera apreciado.

Neil Patel de QuickSprout y co-fundador de CrazyEgg y Kissmetrics dijo, "Cada estrategia publicitaria debería empezar con el análisis de tus clientes. ¿Quiénes usan tu producto? ¿Qué consideran valioso, cuáles son sus sentimientos, qué productos están usando ahora, y qué se requiere para atraerlos hacia tu producto? Antes de intentar crear una estrategia publicitaria, ten una conversación con tus clientes actuales."

Tanto en internet, como en la vida real, las ventas empiezan por conocer a tus clientes, estableciendo confianza, construyendo una relación y creando una oferta que no puedan rechazar. Naturalmente, en cualquier establecimiento, hablarías con los distintos clientes de una forma diferente, intuitivamente cambiarías el tono de voz con una pareja joven que con una pareja de jubilados. Lo mismo pasa con tu estrategia publicitaria digital.

¿Cómo haces esto en internet, sin dar un apretón de manos, y sin mirar a los ojos del cliente? Es más difícil, pero aún así puedes percibir pistas sobre los valores y costumbres de compradores, utilizando el poder del "Big Data". Una vez que consigues un entendimiento más profundo de tus clientes en diferentes segmentos, querrás ajustar tu publicidad online para influenciar a cada cliente de una forma diferente.

Estas pistas son muy efectivas para construir tu estrategia publicitaria, sin importar el producto o servicio que quieras vender y el cliente al que te vayas a dirigir:

1 - CREATIVIDAD

Anunciar tu producto y destacar de entre la multitud requiere creatividad. Crea un contenido que embelese a tu cliente a cada paso del viaje de compra, ya sea:

1. investigación sobre productos para satisfacer sus necesidades
2. recoger opciones y considerar recomendaciones de otros
3. investigar sobre el precio correcto con la intención de compra

Dependiendo cada situación, la búsqueda de un usuario en Google será diferente, y tu blog, infografía, papel, tutorial de vídeo o testimonios de clientes podrían ser lo que impulsa a un comprador a hacer una compra.

CONSTRUYENDO EN BASE A TUS CLIENTES

2

Puede sonar a vieja escuela, pero los programas de fidelidad todavía funcionan. La publicidad por mail juega una parte importante en mantener la atención de tus clientes. Una vez que los clientes están involucrados, es cuando estarás en sus pensamientos y entonces adquirirán tus productos y te recomendarán a sus contactos. Usa a tus clientes fieles para construir tu negocio por medio de contenido e incentivos en redes sociales para difundir tu mensaje.

3 - ADÁPTATE

El mundo Online está siempre en constante cambio; necesitas mantenerte actualizado en términos de herramientas de comunicación y redes sociales. Cada nueva tecnología, introduce una nueva oportunidad para interactuar con tus clientes. Puede que no sea sencillo mantenerse en la cima, pero si pones esfuerzo, podrás asegurarte de que tus competidores estén siempre detrás de ti.



¿Cómo hacer para que **esos Anuncios funcionen?**

Así que ¿Cómo sacas el mayor partido de tu campaña online?

La respuesta es simple: haciendo pruebas. No importa lo bien que conozcas a tus clientes, al evaluar una campaña te puede sorprender qué imágenes y textos atraen a tu audiencia. Puedes hacerlo usando el Test A/B, que te da la oportunidad de usar dos tipos de publicidad para reconocer cuál de ellas funciona mejor con tu público. El Test A/B es el pilar sobre el que se apoya cualquier buena campaña publicitaria, e incluso Facebook lo implementa en sus plataformas de publicidad.

Una vez has conseguido los resultados de tu Test A/B, conseguirás un mejor entendimiento de tus clientes. En base a estos resultados, obtendrás un objetivo más claro. Es aquí donde reside el dinero. Una vez hayas descubierto qué es lo que tus clientes realmente quieren y qué es lo que les motiva para comprar, dejarás de estar a oscuras y podrás usar todo el presupuesto para dar en el clavo con tus tácticas de marketing.

El Marketing online no tiene por qué ser siempre algo técnico o difícil. Si realmente quieres triunfar sólo necesitas recordar que hace algún tiempo, los clientes eran lo más importante.



bamboo
PROPERTY GROUP .COM



Special Promotion Dama De Noche

Delivering ambitious luxury resorts around the world for more than 20 years in hotel and real estate development

contact us

info@bamboopropertygroup.com | www.bamboopropertygroup.com | (+34 747 766 258)

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) 952 905 000 Email. advertising@homeandlifestyle.es

- ALLIANCE GROUP -

TRUSTED

To achieve results

"The world's most visited international
insurance intermediary"

- CONTACT US -

www.welcometoalliance.com

ChromaGen
www.chromagen.com



Redline
redlinecompany.com

Kristina
Szekely



Marbella
familyfun.com

Marbella
AZUL
.com

Marbella
TV

Marbella

Creative Marbella

LOCAL LAWS, NEWS, EVENTS & INTERVIEWS

Broadcasting to the English Speaking Community

MARBELLA NOW TV

WITH NICOLE KING



ENGLISH LANGUAGE TV

Every Friday 7.30pm
with daily repeats &
available on-line

new Theme tune by
Terry Shaughnessy
"It's a Brand New Day"

MiMarbellaRTVM@gmail.com

Join us also on Mi Marbella 107.6 fm; Mondays and Wednesdays 4-6pm / Tuesdays and Thursdays 8-10pm
& online www.rtvmarbella.tv

photography by Photographer Marbella

Cómo puede tu página web atraer la atención de Google,

tu media naranja.

Toda empresa quiere llamar la atención de Google, para poder así estar en al principio de la búsqueda cuando los clientes buscan sobre tus productos o servicios. Como con toda actividad que merezca la pena, crear una relación estable con Google conlleva esfuerzo, tiempo y compromiso.

Diriges una empresa y quizás no tengas el tiempo suficiente para mantenerte al día con todos los cambios en el mundo digital o para estudiar el Posicionamiento en los buscadores (SEO). Tu página web lo hace lo mejor que puede, pero sigue cayendo cada vez más abajo en el ranking de Google. Lamentablemente, sin SEO, tu empresa podría verse enterrada por los competidores. Tus clientes serán incapaces de encontrarte y sufrirás pérdidas cada día. Un trágico final.

No queremos que eso ocurra, así que vamos a compartir algunos secretos de cómo conquistar a Google, y así construir una larga y bonita relación con este.

Primero, ¿porqué te dejan tus clientes?

Echas una pequeña mirada a Google Analytics y te das cuenta de que tu Tasa de rebote (*Bounce Rate*) está al 90%. Esta tasa es tan alta porque la gente que está mirando tu página web sale de ella rápidamente. Si esto te pasa, probablemente sea a causa de una de estas 5 razones:

#1

Tarda mucho en cargarse

En estos tiempos, la gente no tiene nada de paciencia. KISSmetrics menciona, que el 47% de los consumidores esperan que una página web se cargue en un máximo de 2 segundos, y el 40% abandona la página web si esta tarda más de 3 segundos en cargarse. Incluso un retraso de un segundo reduce la satisfacción en un 16%.

#2

No es compatible con móviles

Si tu web está diseñada sólo para ordenadores, estás perdiendo la mayoría de los consumidores, ya que los teléfonos móviles y las tabletas cuentan con el 65% de la tarifa de internet. ¿Siguen tus clientes teniendo que desplazarse de lado a lado en la página? Google busca proteger a sus

usuarios de esta dolorosa experiencia, así que anunciaron una gran actualización de su algoritmo en el verano de 2015, que penaliza a las páginas web que no están adaptadas a los móviles. A día de hoy, Google refuerza la posición en el ranking de esas páginas webs que estén adaptadas a móviles y tabletas, mientras que al mismo tiempo relega a las otras a la página 56 en los resultados de la búsqueda.

Mala Navegación

#3

Cuando alguien llega a tu web, ¿Saben lo que ésta hace? ¿A dónde van? ¿Cuáles deberían ser los pasos siguientes? Saludar a los clientes e indicarles el camino por tu página suena a sentido común, pero la investigación elaborada por Small Business Trends sugiere que el 70% de las páginas webs de pequeñas empresas no tienen integradas las "llamadas de acción" (CTA). Los visitantes no saben qué o cómo comprar.

Demasiados pop-ups

#4

Los pop ups que interfieren en la lectura pueden resultar bastante molestos, especialmente los que conllevan mensajes de culpabilidad. Ya sabes, aquellos que incluyen un botón que dice "No gracias, no quiero mejorar mi vida". Hay un modo adecuado de hacer pop-ups, y funcionan si se usan apropiadamente.

Reproducción automática

#5

Estás en el trabajo cuando de repente la web que acabas de abrir empieza a sonar "Dancing Queen de Abba". ¿te ha pasado?

"Shhhh...No debería de estar en esta página en el trabajo..."

A todos nos ha pasado. Es muy embarazoso. El silencio es importante y aunque estamos seguros de que la canción de tu empresa es estupenda, pero la mayoría hará clic en el botón de "volver atrás". No fuerces tu multimedia, una de dos, o dejas que sea el internauta el que elija, o que por lo menos empiece sin sonido.

Hacer que Google se enamore de tu página web.

Estas son las primeras lecciones para seducir a Google. Se empieza construyendo una estructura sólida para tu página e incorporando un sistema claro de navegación, de este modo las herramientas de búsqueda serán fáciles de encontrar. Esto también proporciona a los visitantes de una buena experiencia con la web e influye en que esas visitas se repitan. Parece ser que tú y Google queréis lo mismo- que los usuarios tengan la mejor experiencia posible en tu página. Aquí tienes algunas reglas simples que seguir:

#1 Encuentra un nicho y sé tú mismo

Tus padres, profesores y amigos te han dicho esto toda tu vida y sigue siendo cierto- si quieres el amor de Google, simplemente sé tú mismo. No llenes tu página con palabras populares que no tienen nada que ver con tu nicho. Muestra tu auténtico "yo" y recibirás más visitas.

#2 Sé abierto y generoso con tu conocimiento

Eres un experto en tu campo, ¿verdad? No solo lo digas, demuéstalo. Comparte contenido de calidad. De esta forma Google empezara a conocer tu yo real y con el tiempo serás recompensado con un mejor ranking. El contenido de calidad es algo de lo que venimos hablando desde hace años- escribe artículos originales que no existan en internet. Hazlos útiles, provocadores, atractivos, o divertidos, pero siempre precisos. Google cambia sus algoritmos todos los días, pero una regla se mantiene: "El contenido es el rey".

#3 Se afectuoso pero no demasiado

Las palabras claves son el "lenguaje del amor" para Google, y debes de tocar los botones adecuados pero sin pasarte ni ser cursi. Si incluyes demasiado pronto palabras como "Te amo" puede inducir a un acto demasiado desesperado. En definitiva, sé conciso y no uses palabras innecesarias.

#4 Una relación fuerte se construye con una comunicación clara

A Google le encanta las conversaciones bidireccionales. Ten este tipo de conversaciones con tus clientes y busca opiniones constructivas. Asegúrate de permitir comentarios e incluso más importante aún, asegúrate de que reciban respuesta.

#5 Construye tu red social

El contenido puede que sea el rey pero las redes sociales son las reinas. No las uses solo para aumentar el número de visitantes a tu página, pero también para que Google note tu popularidad. Esta popularidad contribuirá a tu ranking en Google. Si no usas las redes sociales, nunca podrás sobrepasar a tus competidores. Billones de personas usan las redes sociales cada día. Tus clientes estan ahí esperando tu producto o servicio.

Si sigues estas reglas, Google caerá ante ti. Si necesitas optimizar tu página web, crear tu red social siguiendo o creando contenido de calidad, contacta con la Compañía Redline. Te ayudaremos a que tu empresa llegue a las nubes con uno de nuestros paquetes publicitarios mensuales.





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



Elite Estates Marbella

**Specialised in Marbella,
Golden Mile and
Sierra Blanca Luxury Property**

Contact Elite States ☎ +34 952 859 309 ✉ info@eliteestatesmarbella.com

YOUR BARGAIN PROPERTY SPECIALISTS ON THE COSTA DEL SOL

CHECK OUT OUR LATEST HOT
NEW DEVELOPMENTS WITH 500
EUROS CASH BACK* ON SELECTED
DEVELOPMENTS

Special offer
500€ cash back

www.hola-property.com

* T&Cs apply



The Perfect Luxury Villa for Holiday Rental near Marbella

Luxurious, contemporary and beautifully situated, Villa La Sorpresa offers holiday rentals in style, with exclusive standards of décor and amenities, fantastic sea and mountain views, close to golf courses and a convenient yet private location

CONTACT

You can email us at welcome@villalasorpresa.com

Call us on +34 677 147161

Hemos adelantado el verano!





Y tú estuvistes
allí con nosotros...

El Viernes 10 de marzo, Redline Company abrió sus puertas para celebrar la inauguración de sus nuevas instalaciones, y al mismo tiempo celebrar la llegada del verano por adelantado. Porque así somos nosotros, más líderes que seguidores, así que hemos decidido que el verano empiece antes este año.

Los invitados vinieron a ponerse sus gafas de sol, para sumergirse en una sensación veraniega y unirse al equipo de Redline en su nueva jungla con sangría, cava, cerveza fresquita y deliciosos canapés.







CREEMOS EN EL VIDEO MARKETING

Por qué deberías invertir en
video marketing





Toda empresa quiere tener una tienda única, ya que así es más fácil de encontrar, lo mismo pasa con internet.

Al contrario que una tienda de ladrillo, tu fachada digital está constantemente en movimiento, subiendo o cayendo en las listas contra los competidores. Esto se debe a que los algoritmos de Google que cambian una o dos veces al día.

Mantener tu marca en lo más alto de los buscadores de Google es indudablemente una de las prioridades, es por eso que queremos compartir contigo lo último en liderazgo digital y el cómo hacer que esto ocurra en 2017.

A Google le encanta los videos y le gustará que tú los protagonices

La primera verdad: Nadie sabe qué es lo siguiente que va a hacer Google... pero podemos conseguir pistas basándonos en los hábitos de los usuarios y en el contenido que está dirigiendo el tráfico digital. Esto es lo que sabemos:

La consumición de vídeos en internet sigue creciendo, siendo liderado por los usuarios más jóvenes (Actualmente los jóvenes de entre 14-25 años ven más videos en internet que en televisión)

Google ha adquirido compañías y ha lanzado nuevos productos al mercado. Esto demuestra su compromiso con los vídeos como el canal del futuro. (incluyendo Avanto, Eyefluence, The Daydream VR headset)

Los competidores de Google especialmente Facebook, han extendido el alcance y el potencial de los vídeos, introduciendo la retransmisión en vivo, así como los anuncios en vídeo y los vídeos 360° de Facebook que han incrementado el alcance de estos producidos en la red social en un 50%, en tan solo 1 año. Podemos asumir que Google está implementando estrategias sobre cómo competir en este aspecto, utilizando su plataforma YouTube como la herramienta para maximizar su tráfico digital.

En redes sociales, la gente interactúa con vídeos diez veces más que con contenido estático y tienen un 1200% más de posibilidades de ser compartidos! Cada vez que alguien comparte tu vídeo, Google recoge señales de las redes sociales sobre tu popularidad e incrementa tu posición en la lista de búsqueda.

Los vídeos incrementan la duración de cada visita y cuanto más tiempo el usuario esté en tu página, mayor será el incremento en el ranking de búsquedas.



EXPERIENCE THE EXCEPTIONAL
SPECIAL PRE-LAUNCH OFFER

- SAVE 70.000€*

www.perlasdelmar.com

perlas
del mar

A WORLD
OF LUXURY



SWANS
INTERNATIONAL SCHOOL

Established 1971

Globally
acclaimed
IB Diploma
Programme

Dedicated
to teaching
and learning
for over 45 years.

“IB students regularly
outperform
A’ level students in
securing places at top UK
universities”
HESA Report

21st century education founded on
traditional values.

Email: admin@swansschool.net
Tel: 952 902 755
www.swansschoolinternational.es

✈️ GATE28

WHEN YOUR FLIGHT IS DELAYED

HAS YOUR FLIGHT BEEN DELAYED,
CANCELLED OR WERE YOU DENIED
BOARDING?

GET COMPENSATION
UP TO €600

Find out how much money
you can claim

WWW.GATE28.EU



“The Unicorn Estates SL team listened to our thoughts and reacted to them. It felt like we were dealing with a partner who was as interested as we were in getting the best property we could afford and not just the most expensive...”

JB Hyslop, Newcastle upon Tyne, UK

CONTACT US TODAY

we can help you in your property search

OUR OFFICE

- ☎ +34 951 351 382
- ✉ info@unicornestates.eu
- 📍 Unicorn Estates S.L.
Calle Misericordia N° 7
29601 Marbella Spain

Los clientes ahora esperan videos

La tecnología nos permite consumir más contenido en formato vídeo, y eso nos encanta. Además, es posible interactuar con los clientes con tan sólo el contenido del vídeo. Un estudio demuestra que incluyendo la palabra vídeo en un título de email, incrementará las veces que es abierto en un 19% así como el número de clicks en un 65%!

Se ha demostrado que los vídeos son la mejor manera de contar una historia; el cliente verá con gusto un vídeo bien hecho de unos 2 minutos sobre tu producto. Recientes estadísticas concluyen que la inclusión de un vídeo en tu página principal incrementará la conversión en un 80%.

Cómo puede tu empresa usar los vídeos

Hay un sin fin de posibilidades si tu empresa utiliza vídeos. Ten en cuenta tus ventas y el tipo de información que el cliente necesita en cada punto del camino. ¿Están buscando algo referente a tu campo de mercado? ¿Le puedes proporcionar la información adecuada en este momento? ¿Están mirando sobre tí y otros competidores, para descubrir

las diferencias de ambos productos? ¿Qué puede influenciar la decisión a tu favor- tu credibilidad, tu trabajo, testimonios previos? ¿Quizás el cliente ya haya tomado una decisión sobre qué comprar y sólo quiere la opción más barata o el servicio más rápido?- ¿podrías cerrar el trato con un vídeo?

Aquí hay algunas ideas sobre cómo usar un vídeo en las distintas industrias:

Inmobiliarias: muestra a tus clientes tus mejores propiedades, de esa forma entenderán mejor el diseño y el espacio de cada habitación. Las inmobiliarias que enseñan sus propiedades con un vídeo obtienen un 403% más de interesados que las que no.

Constructores de piscinas: crea un vídeo educativo sobre cómo elegir la mejor piscina según distintas necesidades. Sé generoso con lo que sabes, de esa forma la gente te verá como alguien en el que se puede confiar. Los vídeos ayudan a construir confianza; los visitantes contactarán contigo para medir tu sinceridad.

Tanto la confianza como la credibilidad son factores importantes que tener en cuenta para los compradores cuando contratan constructores.

Diseño y arquitectura: produce un vídeo que enseñe el proceso de cómo ganar los permisos y licencias para construir en la zona. Educa al comprador en todas las legalidades y ayúdales a lidiar con la burocracia.

Estarás interactuando con una amplia audiencia, ya que el 98% de los usuarios dice haber visto vídeos para aprender sobre más productos o servicios. La búsqueda es el primer paso del camino y debes de crear una relación con el cliente desde el principio.

Diseño de interiores: muestra tus últimas renovaciones, describiendo los colores, las texturas así como la decoración y la elección de los muebles para mejorar el estilo de vida de aquellos que viven allí. Muéstrales el proceso y tu estudio donde las máquinas de coser produciendo lo último en cortinas y diseños. El video te ayudara a crear lazos entre el cliente y tu compañía introduciéndolos al mundo del diseño y la decoración.

Salud y odontología: un vídeo te puede ayudar a educar a tus pacientes o reducir sus miedos a tus tratamientos. Si un paciente sabe qué esperar, estará más relajado. El vídeo podría introducir al personal (que saludarían en su propio idioma) y también testimonios de pacientes describiendo la experiencia.

Yoga, Gimnasio, y otras instalaciones del bienestar: el Mercado del fitness ha evolucionado en un sinfín de opciones en cuanto a profesores de yoga y gimnasios, incluyendo NamaStream, Alete, Cody y PowHow. Puedes crear vídeos sobre cómo beneficiarse con las actividades, o puedes anunciar tus clases particulares creando una librería de "cómo hacerlo" mostrando las posturas más difíciles, demostrando tu fuerza y flexibilidad.

Jardinería: haznos un tour a través de tu centro de jardinería y enséñanos 3 o 4 plantas que deberíamos plantar según la estación. Dínos qué deberíamos tener en cuenta cuando cuidemos de ella. Enséñanos cuánto te gusta y haz de la jardinería algo posible también para novatos. No te olvides de decirnos en qué casas o en qué hoteles 5 estrellas has ayudado, y finaliza recordando a tus clientes de que no duden en llamarte en caso de cualquier pregunta.

¿Entusiasmado ya?

¡Nosotros sí! Creemos tanto en el poder que un vídeo puede crear que hemos añadido a nuestro equipo a un especialista de vídeos, para beneficio de todos nuestros clientes. Adquiere ya uno de nuestros paquetes de marketing, y no sólo te beneficiarás del talento de nuestros escritores, diseñadores, creadores de páginas web, jefes de prensa y especialistas en redes sociales y SEO, también tendrás a Peter, nuestro especialista en producción. Creemos que Peter va a estar muy ocupado este 2017, así que si quieres añadir un vídeo a tu mix publicitario, llámanos ahora.

NUEVO

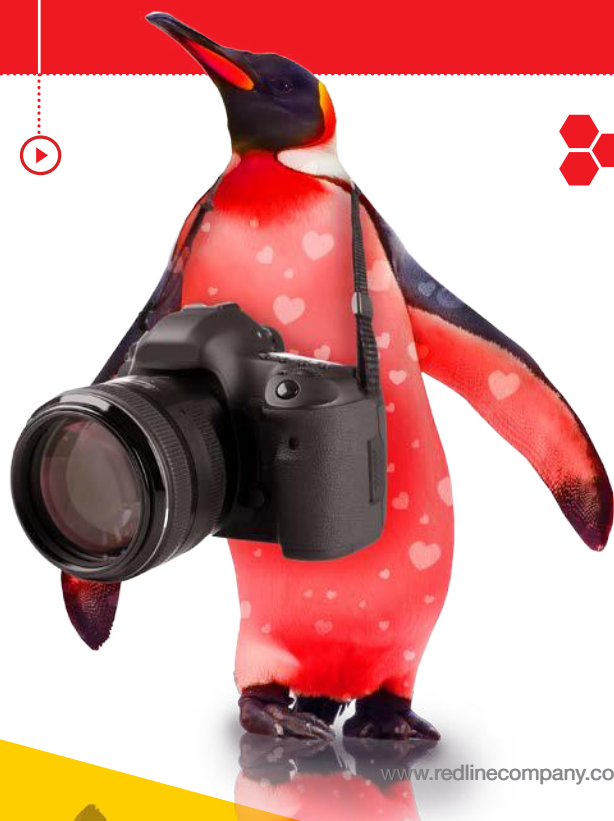
Fotografías y vídeos corporativos* y profesionales con Redline Company

Una imagen vale mas que mil palabras... asegúrate de que tus imágenes sean atractivas, y que tu mensaje se transmita de forma clara.

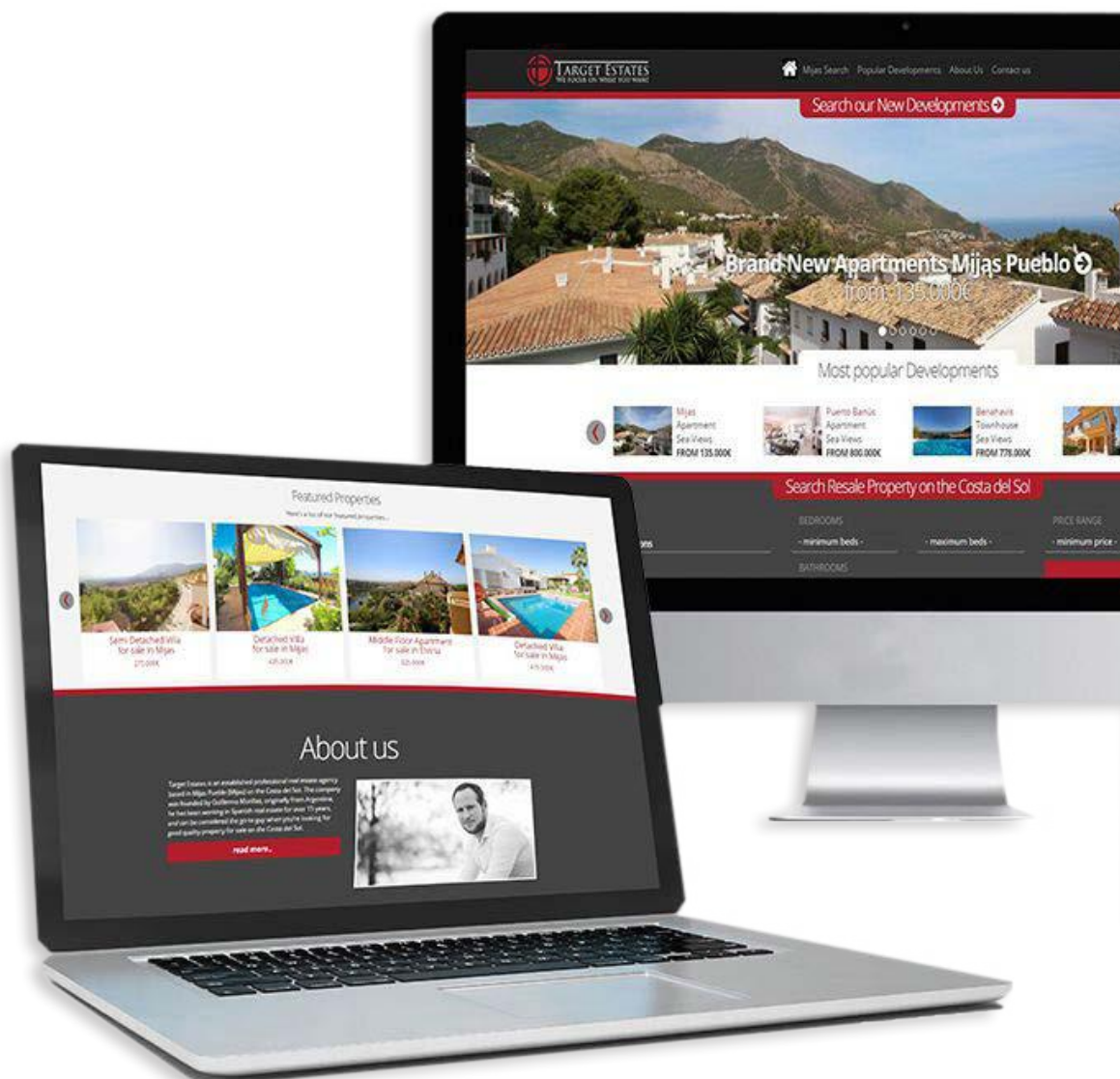
Para crear interés hacia tu negocio, es imperativo que destagues de entre la multitud. Hemos incluido fotografía profesional y servicios de vídeo en nuestros paquetes, ya que hemos visto resultados favorables en campañas donde se incluyeron videos y fotos profesionales de alta definición.

Imágenes de Alta Calidad
| Imágenes y Vídeos Corporativos
| Comunicación Visual | Edición
| Fotos de Equipo
| Fotos para tu página web
y mucho más

* Nota: las fotografías y vídeos de eventos no están incluidos en nuestros paquetes. Sólo las imágenes y vídeos corporativos.



PROYECTOS DESTACADOS





Testimonio

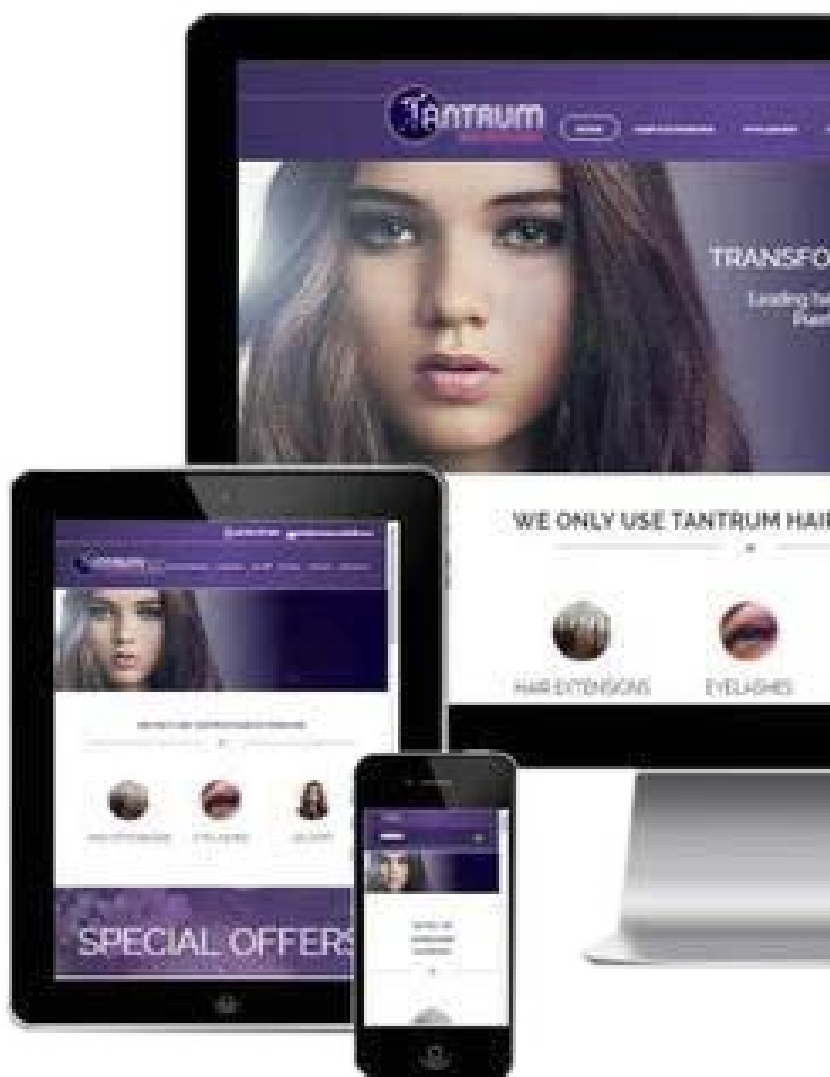
"Trabajar con Redline ha sido una brillante idea. Muchas gracias por todos vuestros consejos, diseños y bocetos. No los puedo elogiar lo suficiente y continuaré trabajando con ellos."

Target Estates es una inmobiliaria que se especializa en la venta de fincas en el área de Mijas, en la Costa del Sol. Vino a Redline con el objetivo de aumentar sus potenciales clientes y de hacer crecer la empresa, utilizando para ello una pequeña inversión de marketing pero bien enfocada. Target Estates quería mejorar su visibilidad online, y buscaba el reconocimiento de su marca, especialmente entre los compradores interesados en Mijas.

Redline Company planificó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

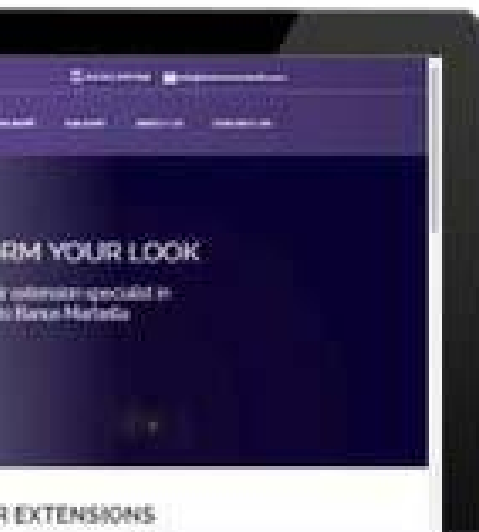
- Mapa Aéreo para la búsqueda de propiedades
- Noruego, Español & Inglés
- Una página web adaptada a todos los dispositivos
- Listado de propiedades

PROYECTOS DESTACADOS



Testimonio

"Estamos muy satisfechos con los resultados que obtenido con Redline Company. La velocidad y su profesionalidad nos ha impresionado. Además su consistencia en la calidad de su trabajo es brillante."



En Tantrum Hair Extension Boutiques son expertos en cabellos largos y con glamur, asentados en Marbella se especializan en micro anillos, micro trama y clips. Para lanzar su nuevo negocio en 2016, Tantrum necesitaba establecer su presencia online y sus productos principales. También necesitaban llevar a cabo campañas específicas en la zona de Marbella para atraer a sus primeros clientes.

YOUR LOCAL INSURANCE BROKERS

YOUR FRIENDLY AND MULTILINGUAL BROKERS



HOME, CAR, BOAT & HEALTH INSURANCE

Op de Beeck & Worth has been providing our clients with our expertise and advice on insurance in Spain since 1977. We will help you find the best possible cover to suit your specific requirements.

Your Benefits:

- Independent advice by a fully regulated insurance broker
- Professional & customer focused service
- "one-stop-shop" for all your insurance needs
- Multilingual friendly team
- In-house claims department
- and more...

Visit us and request a free insurance review.

✉ info@opdebeeck-worth.com
☎ 952 88 22 73

CASA, COCHE, BARCO & SEGURO DE SALUD

Desde 1977 Op de Beeck & Worth ofrece sus conocimientos y experiencia en materia de seguros a sus clientes. Nuestro equipo le ayuda a encontrar el seguro que le proporciona una cobertura y precio acorde a sus necesidades.

Sus ventajas...

- Asesoramiento independiente a través de una correduría debidamente regulada
- Servicio profesional & personalizado
- Todos sus seguros "de una mano"
- Soluciones innovadoras y competitivas
- Departamento interno de siniestros
- y más...

Visítenos para un estudio gratuito de su seguro.

✉ info@opdebeeck-worth.com
☎ 952 88 22 73



Job interview?

Does your smile help you stand out from the crowd?



+34 952 83 74 42

www.oasisdentalmarbella.com



OASIS DENTAL CLINIC
HAVE CONFIDENCE IN YOUR SMILE

SPECIALISTS IN COSMETIC DENTISTRY

DR. NINA KING &
DR. SACHA MILLER-WOJTAN



Totally ACOOLA

Totally NOT ACOOLA

ACOOLA®

take a break from the sun

Shade & Outdoor Fashion Boutique

Sails | Awnings | Pergolas
Parasols | Furniture
Heaters | Lighting

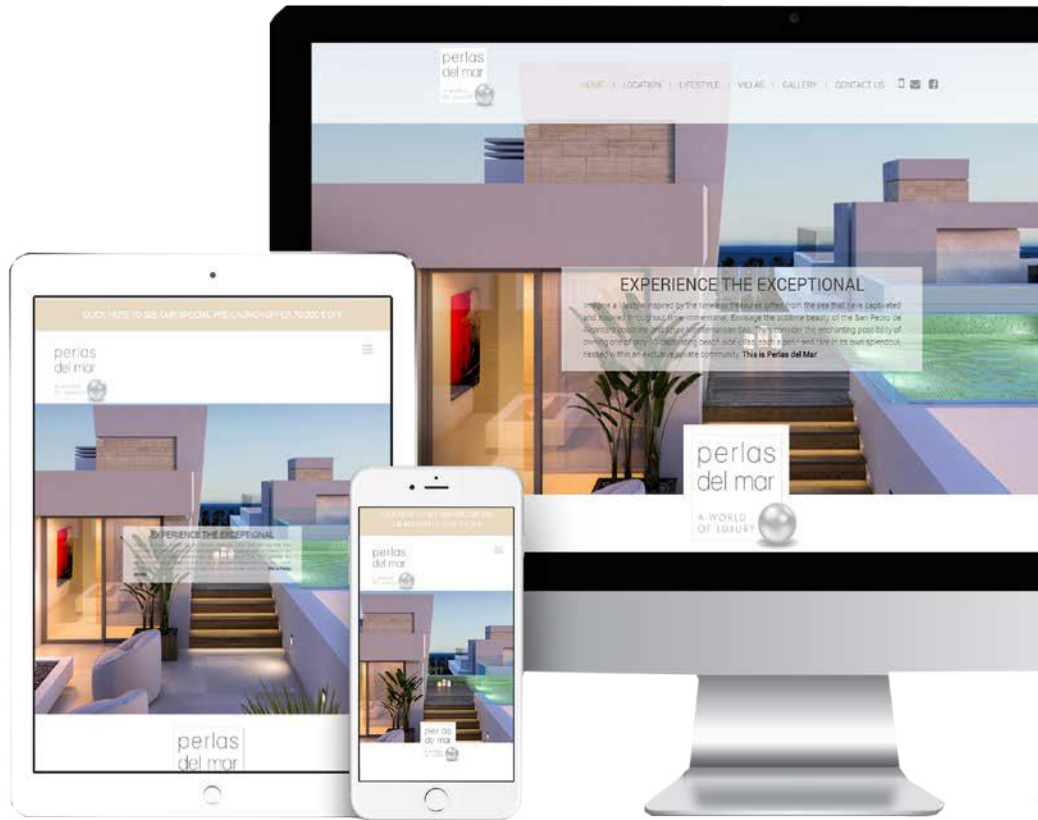
info@acoola.eu

(+34) 661 030 816

Appointment only
Pol. Ind. San Pedro Alcantara
Between CostaJump & ITV center

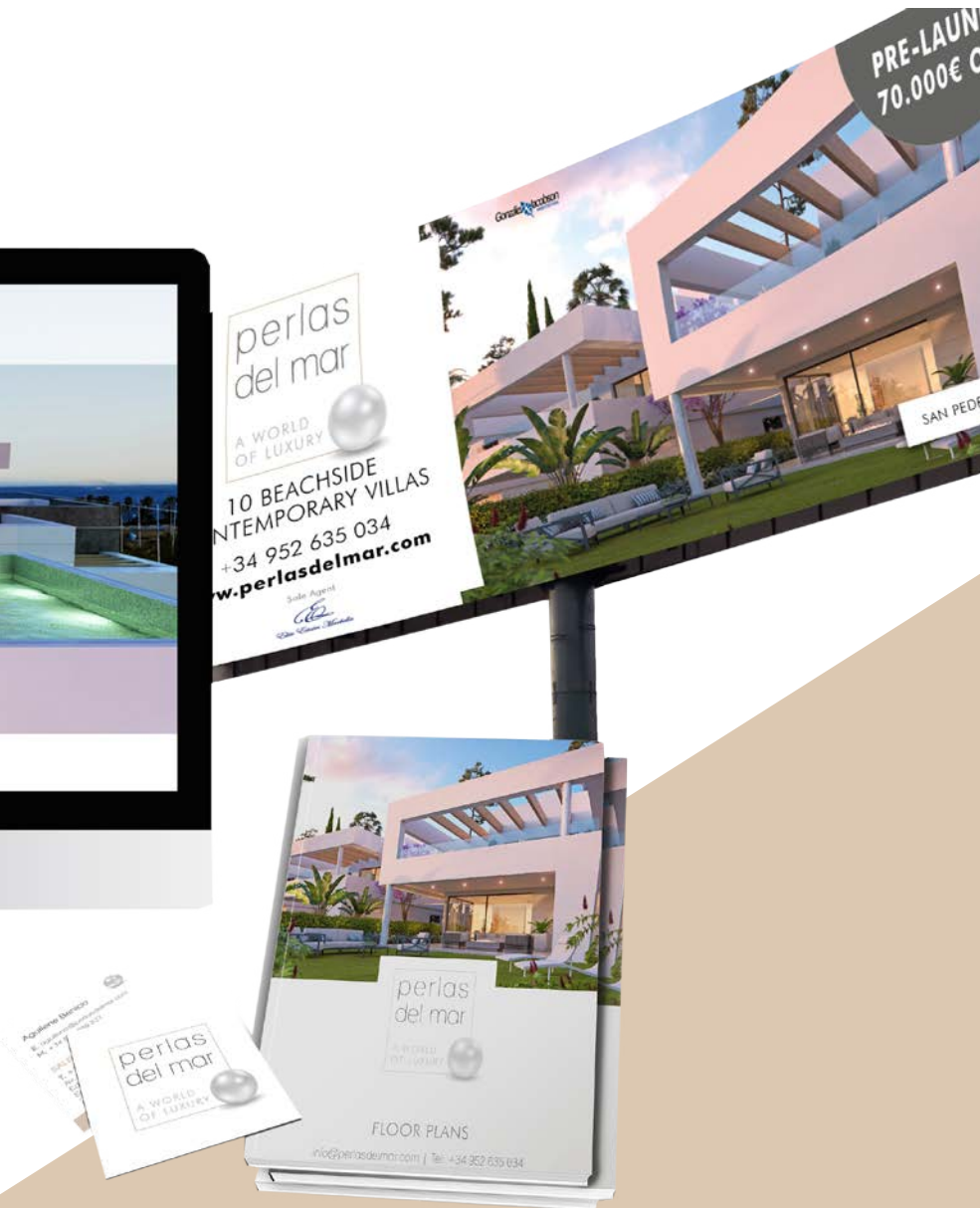
www.acoola.eu

PROYECTOS DESTACADOS



perlas del mar

A WORLD
OF LUXURY



Build and Design es una empresa promotora responsable de algunos de los desarrollos más modernos y emocionantes de la Costa del Sol. Build and Design contrató a Redline para guiarles en su estrategia de lanzamiento al mercado y para producir todos tipo de materiales dando a conocer su nuevo proyecto de lujo en San Pedro de Alcántara, llamado Perlas del Mar.

Redline Company planificó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Desarrollo de la marca
- Sitio web totalmente nuevo y responsive
- Vídeo 360° en el sitio web
- Google AdWords y Remarketing
- Folleto impreso, digital y sin marca
- Folletos informativos A3 y A4
- Tarjetas de visita
- Publicidad de exterior incluyendo carteles, vinilos, mapas y contenedores
- Campañas en Facebook
- Boletines

PROYECTOS DESTACADOS

EXPERIENCE GROUP SPAIN

The longest serving construction, interior design, electronics, TV & Internet company on the Coast

REAL ESTATE & MANAGEMENT LEO S.L.
Construction & Refurb.

DÉCOR DIRECTO
Interior Design

EX-PARTY & INTERNET S.L.
Telephony, IPTV system, Sound Systems, Licensed Music

OTHER SPECIALIZED SERVICES
Refrigerators and Air-Conditioning are covered by our standing specialists under our project manager's supervision.

The Experience Group of Companies

With our 40 Years of experience on the coast, Designing and Building many thousands of homes, we are uniquely able to offer you design and install packages to Reproduce and Contemporaryize your home using the latest modern techniques wherever it is a great upgrade for your home or to catalyze the renovation, add Contemporary New Floors, tile refecture and Windows & Doors, Kitchens, Bathrooms, T.V.s, Internet & Sound Systems and the necessary skilled to offer you design, install and photos on the coast.

NO PROJECT IS TOO SMALL OR TOO LARGE FOR OUR PROFESSIONALS TO TAKE ON

info@experience.es
+34 952 35 31 68 / +34 661 910 855
www.experiencegroupspain.com

Centro Comercial Costa 10, Edif. 11, Pab. 147 29008 Estepona

EXPERIENCE GROUP SPAIN

Our "Experience" Staff and skilled workers are all equally employed and trained to the highest standard. All projects large and small are managed and controlled meticulously by our "Experience" Project Managers, and you will be kept up to date with project progress, photos and full weekly reports via internet. During the reform if you are unable to be present at the time of the works, from your first enquiry our "Experience Group" Specialists will visit you at your home to offer different designs and equipment, content to meet your needs and intentions large or small. At that time, we will offer to you, our wealth of experience and prepare a fixed price budget for your consideration.

CONTACT US FOR A FREE CONSULTATION
+34 661 910 855

Head Office and Showrooms:
Centro Comercial Sana Vista, 10, Km 107 El Paraíso, Estepona.

Centro Comercial Sana Vista is one of our many construction successes on the coast. What we do is that when you come to see us you can physically see what we can do and who we are.

info@experience.es
+34 952 35 31 68 / +34 661 910 855
www.experiencegroupspain.com

Centro Comercial Sana Vista, Local 10, Edif. 11, Pab. 147 29008 Estepona, Málaga

Request a call back | sales@experience.es | Holiday and long term rentals

PROPERTY EXPERIENCE
Real Estate Experts covering Málaga and Marbella

Apartment and Villas for Sale in Estepona and Marbella

Specializing in El Paraíso, El Paraíso Vista, Sana Vista, Costa Perlas and The New Golden Mile.

Click here to search our properties

SEARCH Q

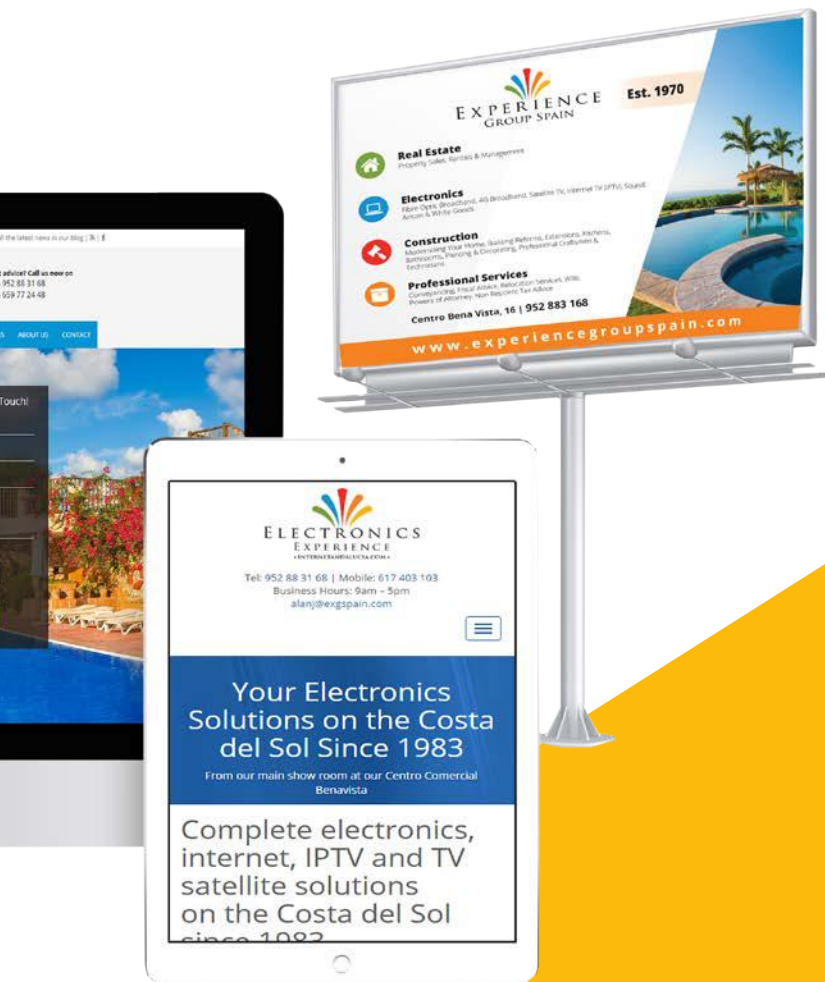
Questions? Get in touch!

Answer: 2:17

SUBMIT



PROPERTY EXPERIENCE



Experience Group es una empresa de electrónica, construcción e inmobiliaria en la Costa del Sol. El grupo de Experience Group contrató originalmente los servicios de Redline para promover los servicios de Internet 4G y de la Televisión en inglés (IPTV y de satélite) para personas angloparlantes de Reino Unido y del norte de Europa con propiedades o casas de vacaciones dentro de España. Nuestro trabajo con Experience Group se ha ido expandiendo y continuando desde entonces; ahora ofrecemos apoyo en todas las divisiones de forma específica, pero especialmente en la inmobiliaria.

Redline Company planificó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Campañas de Google Adwords
- Campañas de remarketing
- Integración digital de listados de propiedades con sitios webs que incluyen múltiples listados tales como Infocasa
- Campañas de Facebook
- Folletos
- Publicidad impresa en revistas y periódicos
- Vayas publicitarias
- Campañas de marketing por correo electrónico
- Banners de exposición
- Listados de propiedades
- Optimización SEO



REGENCY
a s s u r a n c e

Global solutions for a secure financial future
STRENGTH : CONFIDENCE : TRUST

Working towards
a healthy and prosperous future

www.regencyassurance.com

CONSTRUCTION + INTERIOR DESIGN SERVICES
FROM NEW BUILDS TO RENOVATIONS AND INTERIORS
WE HAVE IN-HOUSE BUILDING CONTRACTORS

BLACKSHAW
INTERIOR DESIGN



BLACKSHAW INTERIOR DESIGN

Avda. Canovas del Castillo 25
Marbella 29601, Málaga, Spain

Tel: +34 951 403 787

Mob: +34 681 662 000

info@blackshawinteriordesign.com

www.blackshawinteriordesign.com



CASA MARBELLA

Your Property Specialists

35 Years Experience!



SPECIALIST REAL ESTATE AGENT IN SAN PEDRO DE ALCANTARA AND MARBELLA EAST

Urbanización Nueva Alcántara
Edf. San Pedro del Mar, local 1029670
San Pedro, Marbella
info@casamarbella.com
P: +34 952 799 643
F: +34 952 780 254

Centro Comercial Elviria, local 14B
Autovía A7, KM 191 Elviria
29604 Marbella
info@casamarbella.com
P: +34 952 839 630
F: +34 952 839 631



EXPERIENCE
GROUP SPAIN

Head Office: Centro Bena Vista, 16
Urb. El Paraíso, Estepona, Málaga

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

OVER 40 YEARS SERVING THE COAST



PROPERTY RESALES
NEW DEVELOPMENTS
PROPERTY RENTALS
PROPERTY MANAGEMENT
CONSTRUCTION & HOME REFORMS
CONVEYANCING & FISCAL ADVICE

**COME & SPEAK
TO THE PROFESSIONALS!**

+ 34 952 883 168 | sales@experiencegroupspain.com

PROYECTOS DESTACADOS



ESTABLISHED IN 1977



INSURANCE BROKERS • CORREDURÍA DE SEGUROS



Op de Beeck-Worth es un corredor de seguros independiente que provee con asesoramiento experto a sus clientes en Marbella. Op de Beeck-Worth vino a Redline para diseñar un sitio web totalmente responsive, que mostrase toda la gama de productos de seguros privados, comerciales y de estilo de vida y que proporcionase un soporte completo de marketing multicanal para hacer crecer el negocio.

Redline Company planificó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

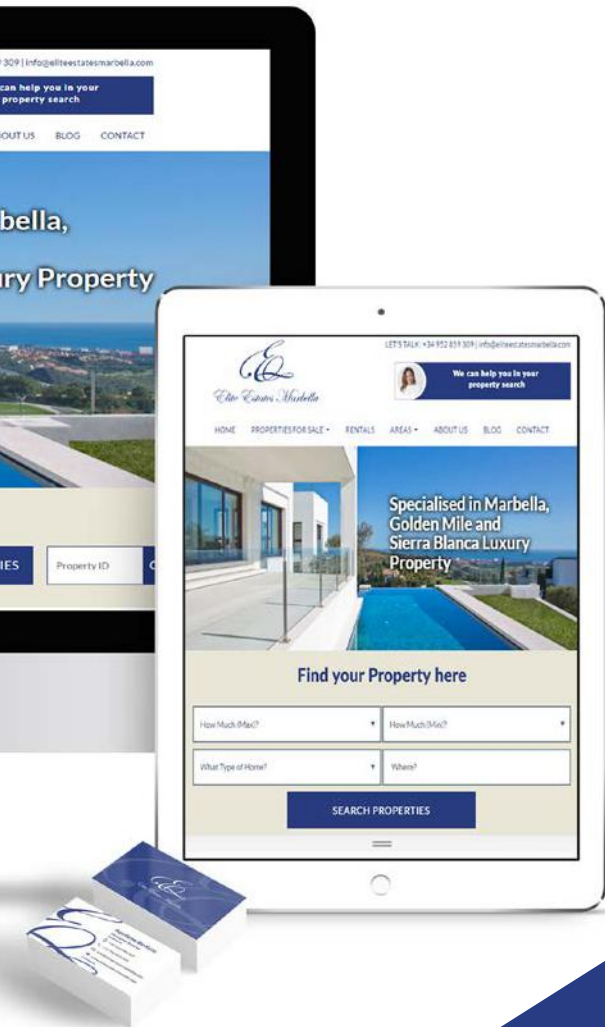
- Página del sitio web y páginas del producto
- Vídeo para el sitio web
- Optimización SEO
- Anuncios de Google
- Remarketing
- Micrositios en holandés y alemán
- Campañas de Facebook
- Perfiles LinkedIn
- Blogs
- Comunicados de prensa
- Email marketing

PROYECTOS DESTACADOS





Elite Estates Marbella



Elite Estates Marbella ayuda a sus clientes a encontrar casas de lujo para comprar o para alquilar en Marbella. Redline Company participó en la revisión de las estrategias de marketing digitales y la proposición de acciones para elevar el perfil de la empresa y mejorar las interacciones. La página web de Elite Estates no estaba optimizada para móviles, por lo que esa fue una de las primeras acciones a tomar.

Redline Company planificó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

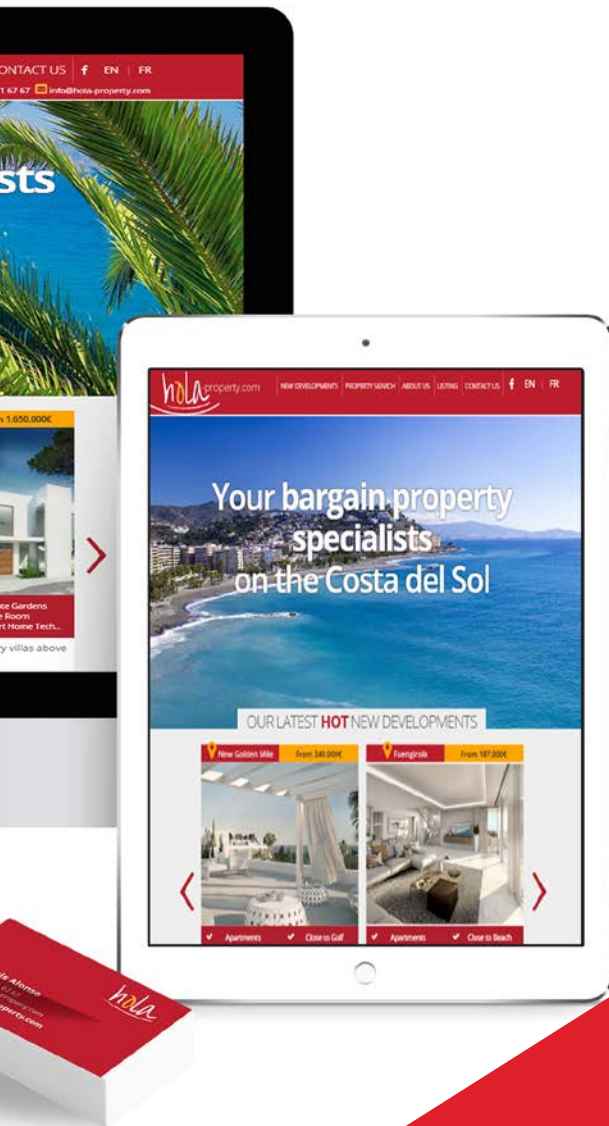
- Un sitio web nuevo y totalmente responsive
- Artículos web para mejorar el SEO
- Remarketing
- SEO en el sitio web
- Plantillas de marketing por correo electrónico
- Boletines de correo electrónico
- Descripciones de las propiedades

PROYECTOS DESTACADOS





hola-property.com



Hola Property es una nueva agencia inmobiliaria muy cercana a la Costa del Sol con una red de dedicados profesionales que se especializan en propiedades que son verdaderas gangas. Como nueva empresa, Hola Property se apoyó en Redline Company para crear su marca, diseñar su sitio web y lanzar el negocio en internet, aprovechando la publicidad en internet para obtener tráfico y establecer una clasificación positiva en los resultados de búsqueda orgánica.

Redline Company planeó, diseñó, escribió, imprimió, ejecutó y produjo lo siguiente:

- Desarrollo de la marca
- Sitio web totalmente optimizado para móviles
- AdWords de Google
- Remarketing
- Optimización SEO
- Campañas de Facebook
- Boletín electrónico en francés e inglés
- Listados de propiedades



HORA DE TRASPASAR LOS LÍMITES...

MARKETING INTELIGENTE DESDE 2004

Redline Company fue fundada en 2004 en la Costa del Sol.

Con sede en la Costa del Sol, ofrecemos un servicio integral de marketing y comunicación, para todas las necesidades de cualquier tipo de empresa.

Trabajamos de forma rápida, eficaz y coherente en todo tipo de acciones o servicios de marketing: diseño de logotipos, tarjetas de visita, folletos, páginas web, publicidad (offline y online), relaciones públicas y relaciones con los medios de comunicación, gestión de redes sociales y mucho más...

Contáctanos en: **+34 952 816 678**
info@redlinecompany.com