

Redline

M A G A Z I N E



redlinecompany.com



n ° 19 - 2020

since 2004
Redline
company.com



CONTENIDO

Edición 19 - July 2020

Carta del director	#3
Una oportunidad única Consolida los cimientos de tu negocio, y sal más fuerte de esta...	#4
Estudio de caso del cliente: Stars AV	#8
Pásate al Email Marketing	#12
5 consejos para ayudar a tu empresa a superar la crisis del Covid-19	#18
Estudio de caso del cliente: Top Aviator	#22



Carta del director

Queridos lectores,

¡Qué locura! ¿Quién nos iba a decir que tras la publicación de la edición nº 18, el Covid-19 provocaría una cuarentena en España?

Los últimos meses han sido diferentes, por no decir surrealistas. Por suerte en Redline estábamos equipados para trabajar desde casa, y hemos aprovechado estos meses para practicar lo que predicamos; revisar nuestras estrategias, elaborar nuevas y poner en marcha nuevos planes.

En esta edición, hemos cogido el toro por los cuernos. Hablamos sobre el caos que ha causado el Coronavirus, y cómo puede tu negocio salir fortalecido de esta situación. Puedes ver cómo tu empresa puede adaptarse a esta "nueva normalidad" en la página 4.

Continuamos con el tema de la renovación y la diversificación en "5 consejos para ayudar a tu empresa a superar la crisis del Covid-19", donde ofrecemos algunas ideas sobre cómo prepararse para trabajar en remoto, la importancia de asociarse, planificarse e invertir. Puedes ver más información en la página 18. Y aún hay más... os contamos por qué el email marketing es tan efectivo y aumenta el ROI (página 12).

Por último, pero no por ello menos importante, han llegado nuevos clientes muy guays a Redline, como la experiencia de simulación de vuelo con base en Puerto Banús, que necesitaban cambiar de marca y relanzarse con un nuevo e increíble simulador, Boeing 737. Por otro lado, el reconocido distribuidor audiovisual de alta gama, STARS AV, es otro cliente que necesitaba un cambio de aires y un nuevo estilo corporativo. Véase los resultados en la página 8.

Estamos en la oficina y disponibles para un encuentro

Recuerda que en Redline ofrecemos reuniones gratuitas de una hora de duración (online o en persona), donde puedes obtener consejos sobre cómo obtener el máximo rendimiento de tu marketing. ¡No te olvides de preguntar por nuestra nueva oferta de Estrategia de Marketing! Contáctanos en info@redlinecompany.com para más información.

Hasta la próxima... cuídate y piensa a lo grande, disfruta de la lectura.

Line Lyster

Director General
Redline

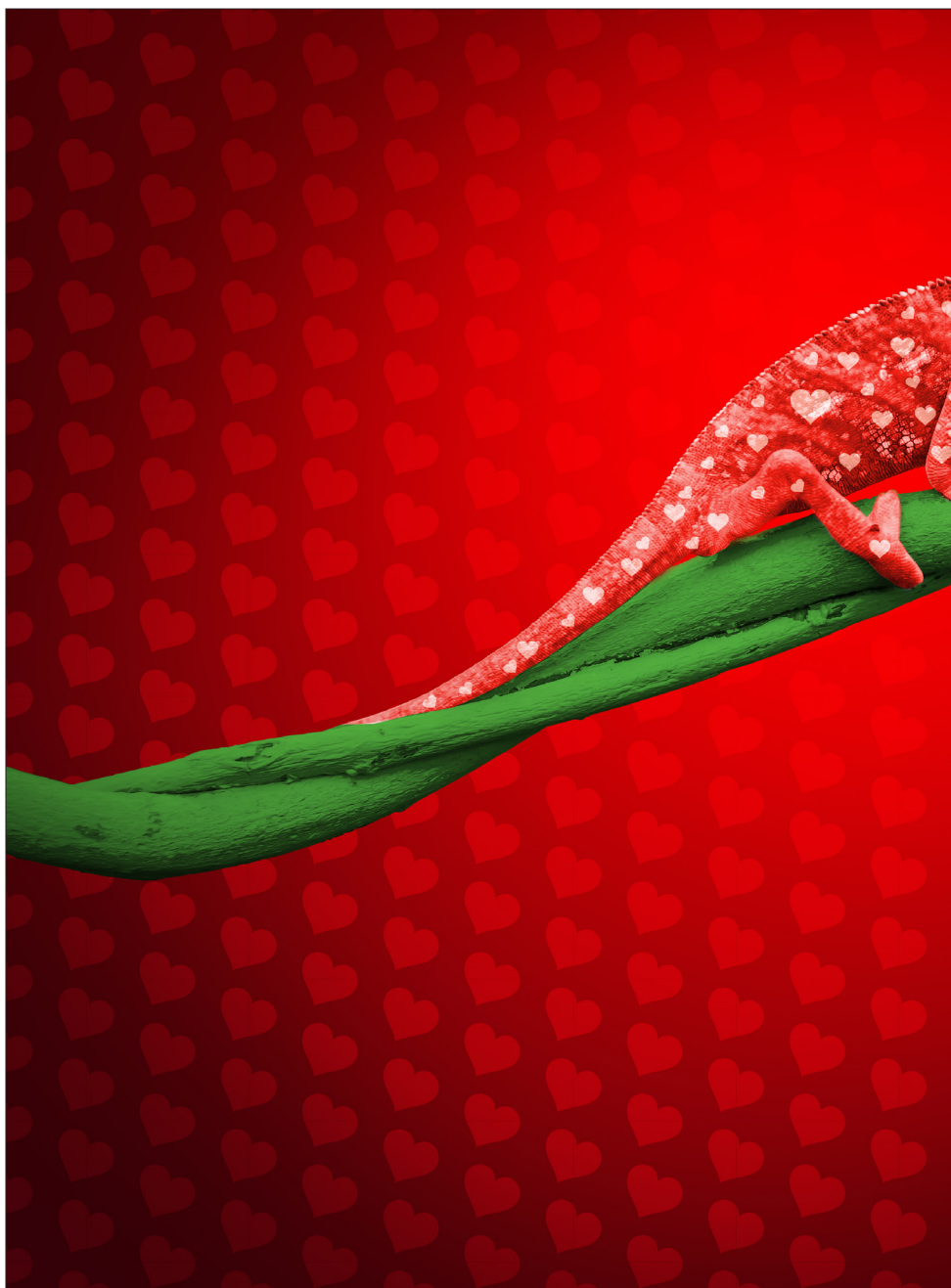


UNA OPORTUNIDAD ÚNICA

Consolida los cimientos de tu negocio, y sal más fuerte de esta...

¿Te cuesta sentar la cabeza y relajarte durante esta crisis que ha originado el Corona Virus? Si eres dueño de algún negocio como yo, sabrás que nos encontramos en una situación de miedo. Podemos elegir entre estar toda la noche despiertos dándole vueltas a la cabeza, o proyectarlo como una oportunidad única para revisar nuestra estrategia de negocio y prepararnos para cuando todo esto termine. La opción que escojas ahora, puede ser determinante para fortalecer o no tu negocio. Esta podría ser la oportunidad de elevar tu negocio al siguiente nivel y salir aún más fuerte de esta situación.

Por Line Lyster, Dueña de
RedlineCompany.com



Si eres empresario como yo, habrás deseado en muchas ocasiones disponer de más tiempo... tiempo para preparar una estrategia, mejorar tu página web, adquirir nuevas habilidades, simplemente, ¡tiempo! Pero ahora, por primera vez en la historia, sin previo aviso, se nos ha dado esta oportunidad única de parar todas las actividades cotidianas, poder detenernos y analizar todo nuestro alrededor.

Ahora, tras la cuarentena, podemos tratar de recuperar el equilibrio y darnos cuenta de que esta podría ser una oportunidad de oro para llevar nuestro negocio al siguiente nivel y salir fortalecido de esta situación. Al fin podemos sentarnos y analizar a dónde queremos ir, cómo vemos el futuro de nuestro negocio y revisar cada uno de nuestros esfuerzos. ¿Hay algo que podamos mejorar? ¿Deberíamos, de alguna manera, cambiar nuestro enfoque?



—“—

*Es el momento
perfecto también para
echarle un vistazo a
nuestro material de
marketing...*

—”—

También es el momento perfecto para echarle un vistazo a nuestro material de marketing, ya que normalmente estamos demasiado ocupados para hacerlo. Muy pocos dueños de negocios se sientan cada año a desarrollar un plan de marketing, pero esta vez tenemos la oportunidad de hacerlo.

Como siempre, podemos elegir entre ver el vaso medio lleno o medio vacío... pero si quieres que tu negocio salga fortalecido de esta excepcional situación, te animo a hacerlo:



APROVECHA
ESTA
OPORTUNIDAD

REVISA EL
MARKETING DE TU
NEGOCIO

PREPARA
UN PLAN DE
NEGOCIOS

ADÁPTATE Y SÉ
FLEXIBLE

CÉNTRATE EN
EL FUTURO



Nos acaban de dar el regalo del tiempo, primero con la cuarentena, y ahora con la “nueva normalidad”, así que gastémoslo sabiamente. No podemos hacer nada para cambiar esta situación, así que veámoslo como una nueva oportunidad de hacer todas las cosas que antes no podíamos.

Nuestra página web es, más que nunca, nuestra ventana al mundo. Y ahora es el momento perfecto para revisarla, asegurándote de que refleja la identidad de tu negocio y de tus futuros planes. ¿Quizás necesites una página web completamente nueva? No hay mejor momento que éste para hacerlo. La mayoría de las agencias de marketing están ya abiertas y podrían ayudarte a preparar una página web que se adapte mejor a tu negocio.

Si no tienes un plan de marketing para tu negocio, ahora es un buen momento para sentarte y preparar esta estrategia tan importante. Quizás sólo necesites definir los puntos principales del plan, y que luego una agencia de marketing con la suficiente experiencia te ayude a desarrollarlo.

Nunca ha habido un momento en el que adaptarse y ser flexible fuera tan necesario como ahora. Las cosas se mueven más rápido que nunca, pero si añadimos a la mezcla una pandemia, ahora sí que tenemos que convertirnos en camaleones empresariales. Tenemos que adaptarnos a esta nueva situación lo más rápido posible y quizás, incluso, cambiar algunos de nuestros servicios o productos.

Esto puede ser difícil en este momento, ya que estamos bombardeados de información por los medios de comunicación sobre lo terrible que es esta situación. Pero mantenerse enfocado es vital para sacar lo mejor del encierro, y, para poder llegar incluso a beneficiar tu empresa. Necesitamos concentrarnos en el hecho de que saldremos de esto y que habrá un futuro prometedor y, para cuando esto pase, debemos estar preparados y fuertes. Si puedes concentrarte ahora, y no dejar que tus preocupaciones minen tu energía, se reflejará en tu negocio.



ESTUDIO DE CASO DEL CLIENTE: Stars AV

StarsAV vino a Redline para que le ayudáramos con el diseño, la redacción y la gestión de la impresión de un folleto corporativo. Satisfecho con el resultado, Stars se convirtió en un cliente fijo de Redline, ya que quería un cambio de aires para su empresa. Para ello, actualizamos su identidad corporativa, creamos un nuevo logo, y diseñamos y programamos una nueva página web.



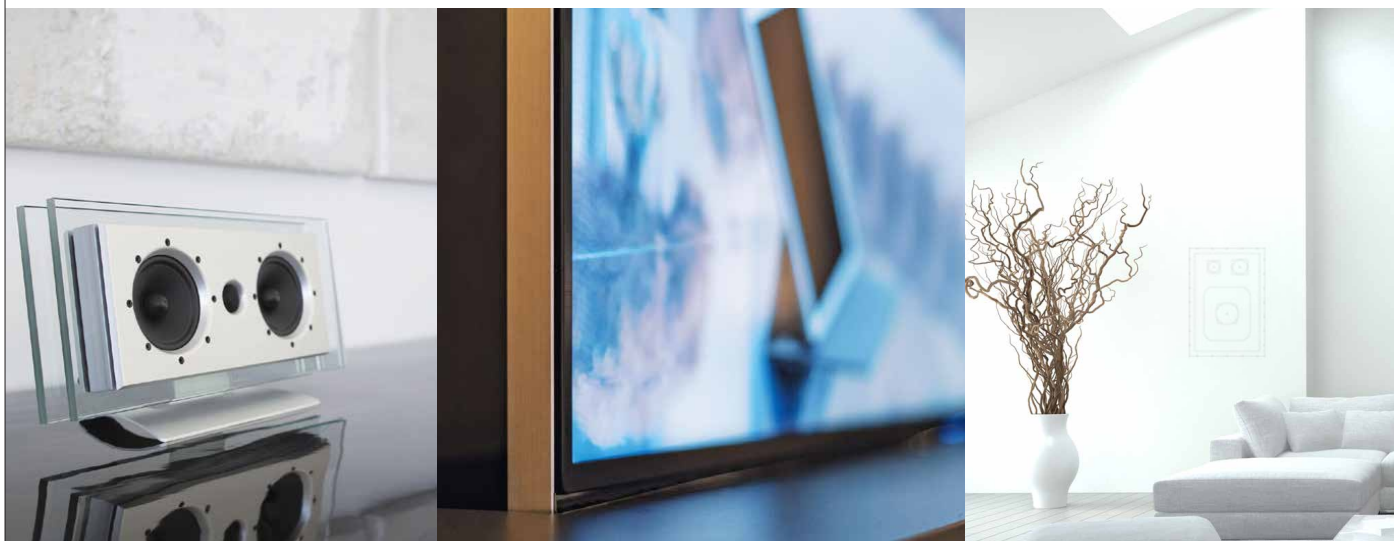
Se realizó un estudio para crear un contenido rico en palabras clave, también se hizo el SEO y, elementos adicionales de diseño gráfico como tarjetas de visita, boletines informativos, pies de página para los correos electrónicos, folletos y un manual de marca. La impresión de todo ello fue gestionada por Redline.





- Investigación y gestión de proyectos
- Branding: creación de un nuevo logo
- Diseño Gráfico: logotipo, sitio web, folletos, boletín, tarjeta de visita, pie de página de correo electrónico
- Diseño y desarrollo web
- SEO: meta descripciones, títulos, contenido rico en palabras clave
- Email marketing: boletín de noticias
- Correo electrónico
- Gestión de la impresión





S T A R S A V

D I S T R I B U I D O R A U D I O V I S U A L D E

Las mejores Marcas En Exclusiva

W W W . S T A R S A V . C O M

NORTH
B Y N O R T H



HIGH QUALITY DANISH DESIGN BAMBOO FURNITURE | NORTHBYNORTH.ES



Pásate al Email Marketing

Que el email marketing es una de las formas más efectivas y poderosas de alcanzar más audiencia y comprometerse con ella, no es ningún secreto. Más del 56% de la población mundial tiene acceso a Internet, y casi todo el mundo tiene un correo electrónico. Piénsalo así – todo el mundo que conoces tiene al menos un correo electrónico- por lo tanto, ¿cómo no va a ser efectiva esta estrategia de marketing?

Mientras otras tendencias de marketing no son tan duraderas en el tiempo, el correo electrónico sigue siendo uno de los canales más poderosos para el marketing, porque ofrece beneficios que otras opciones no pueden proporcionar. El email marketing ha ido evolucionando con los años, gracias a los innovadores procesos de filtración y segmentación de la audiencia.

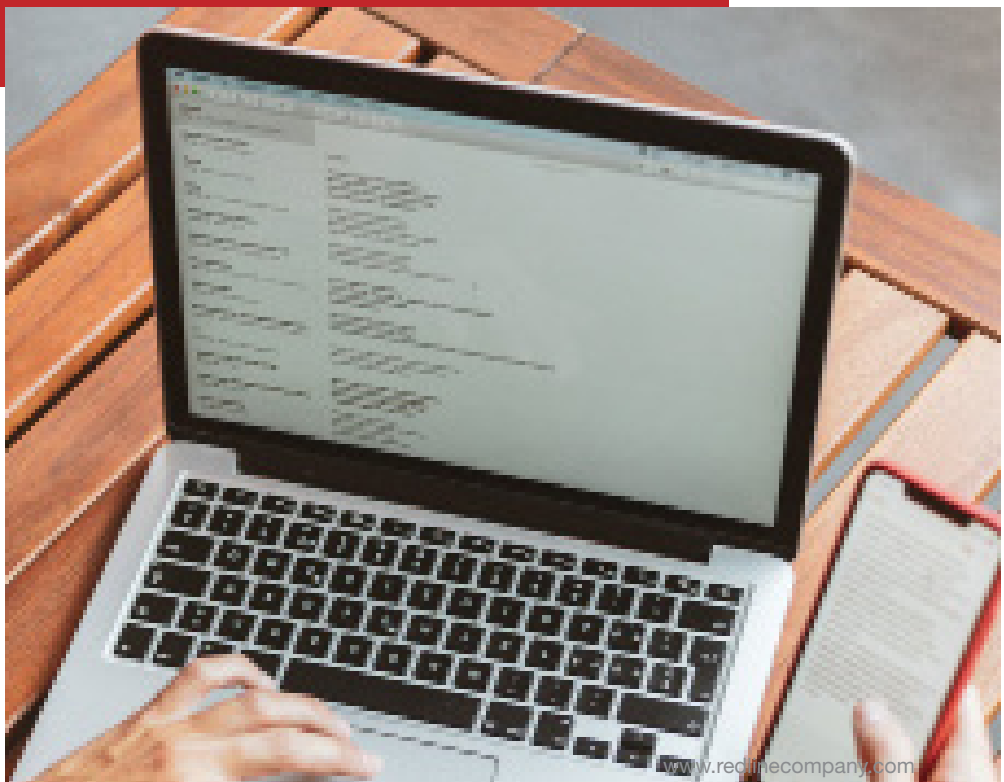
Si aún no estás convencido del todo, hemos creado una lista de algunas de las principales razones por las que el email marketing es una de las mejores estrategias digitales que una empresa puede tener.

LOS CONSUMIDORES PREFIEREN EL CORREO ELECTRÓNICO

01

El correo electrónico es un medio profesional y directo que permite a las empresas llegar a nuevos clientes potenciales y a actualizar a los que ya son consumidores de ella. No es una tarea fácil, ya que muchas empresas tienen presupuestos limitados para invertir en marketing digital, lo que significa que no pueden perder el tiempo ni el dinero en estrategias que no sean efectivas. Aunque las redes sociales son una gran vía para comunicarse con la audiencia, muchas veces no es suficiente el alcance orgánico que las empresas obtienen a través de ellas.

Muchos consumidores prefieren comunicarse con las marcas a través del correo electrónico, ya que es más seguro, personal e instantáneo. Además, es una audiencia realmente interesada en tu servicio o producto porque ellos mismos se han inscrito para recibir noticias de tu empresa. Están interesados en saber más de tu marca y de posibles promociones o descuentos.





EL CORREO ELECTRÓNICO AYUDA A LLEGAR A LOS USUARIOS QUE UTILIZAN DISPOSITIVOS MÓVILES

El consumidor de hoy en día, utiliza cada vez más el móvil, por lo que es una razón más por la que el email marketing es perfecto para alcanzar a tu público objetivo. Es más, una de las cosas que más hacen los usuarios con los móviles es enviar y leer correos electrónicos, superando a la visita de las páginas web, a la utilización de redes sociales o incluso a las aplicaciones de GPS.

02

No cabe duda que el email marketing optimizado para los dispositivos móviles, es una estrategia en la que toda empresa debe invertir. Las estadísticas muestran que más del 48% de los correos electrónicos son visualizados a través del móvil; y el 69% de éstos, borrarán los correos electrónicos que no estén optimizados para éste dispositivo. Es decir, si tus correos electrónicos no están optimizados para el móvil, seguramente perderás muchos clientes potenciales.

Recuerda hacer un email simple, con pocas imágenes, optimizando el texto, y sobre todo, utilizando botones CTA (llamada a la acción).
.buttons.

03

ALTO ROI - RETORNO DE LA INVERSIÓN - CON EL EMAIL MARKETING



Una de las principales razones por las que el email marketing es tan efectivo para las pequeñas empresas es que proporciona un fuerte retorno de la inversión. Puedes aprovechar los beneficios que el email marketing ofrece sin importar el presupuesto que tu empresa tenga para esta estrategia.

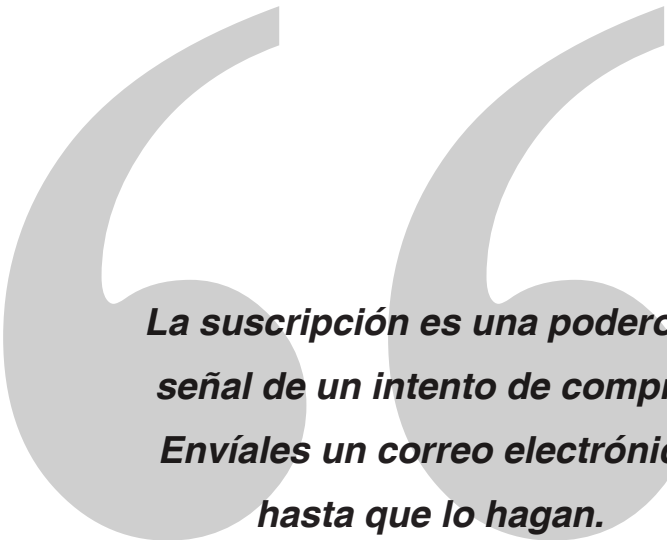
El email marketing aumenta los ingresos de la empresa, atrae más tráfico a tu página web, incrementa el número de ventas y ayuda a mejorar el conocimiento de marca.

“Si las redes sociales son una fiesta, el email marketing es el “encuentro del café.”

Erik Harbison - Entrenador de marketing digital

Es MUY importante que tu email marketing cumpla con los requisitos del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Si no tienes el tiempo necesario para llevar a cabo esta estrategia de marketing, piensa en asociarte con Redline.

Nuestros expertos en marketing digital pueden ayudarte a desarrollar campañas por correo electrónico, que harán que tu marca obtenga un gran éxito a largo plazo. Estamos especializados en la creación de plantillas eficaces, atractivas y personalizadas, respetando el tono corporativo de cada marca, para obtener los mejores resultados posibles.



***La suscripción es una poderosa
señal de un intento de compra.
Envíales un correo electrónico
hasta que lo hagan.***

Jordie van Rijn
Especialista en email marketing

100% Certified Green Energy



CHEAPER ELECTRICITY

SAVE UP TO 35% ON YOUR ENERGY BILL



Switching energy supplier with Mariposa Energía
is easier than flicking a switch

CONTACT US FOR A QUOTE TODAY

+34 951 120 830

INFO@MARIPOSAENERGIA.ES

WWW.MARIPOSAENERGIA.ES

Mariposa Energía, Calle Soria, Edificio Alcantamar 16, Local Bajo 4, San Pedro de Alcántara, 29670, Marbella



consejos para ayudar a tu empresa a superar la crisis del Covid-19

Cuando nos enfrentamos a una situación complicada, nuestro primer instinto es o luchar o huir. La crisis del Covid-19 asusta incluso a los empresarios más valientes, pero ahora no es el momento de rendirse. A medida que las restricciones se van levantando, tenemos que volver a coger las riendas y avanzar.

Tras varios meses de encierro y de haber estado inactivo, hay que comenzar a moverse. Normalmente, los empresarios no tienen mucho tiempo para hacer un examen exhaustivo de sus empresas, pero con este tiempo de inactividad obligatoria, se nos ha ofrecido la oportunidad perfecta para hacer un análisis de nuestra empresa, identificar los problemas y hacer determinados ajustes que traerán grandes beneficios a largo plazo.

Una vez que comiences con este análisis, puede que te sorprendas. Todo podría estar funcionando relativamente bien, pero tras esta situación te has dado cuenta de que tu negocio no está preparado para trabajar digitalmente, o que podría obtener más beneficios.

Puede que tengas una buena estrategia de marketing pero que tu página web esté obsoleta, o viceversa. Quizás el problema sea el producto o que no estás enfocándote a la audiencia correcta. Algunos de los clientes de Redline están revisando sus negocios, actualizándolos e incluso creando nuevas páginas web para tener más presencia online. Otros trabajan en nuevas estrategias preparándose para operar en un mundo cada vez más digital.

El primer paso es estabilizar el negocio. Identifica que costes puedes ahorrarte sin hacer peligrar ningún activo que pueda afectar a tu capacidad de operar. Si es posible, intenta delimitar un presupuesto para la inversión y el crecimiento, ya que el acceso a la tecnología y a los materiales adecuados, podrían conseguir que tu empresa alcanzase un gran éxito a largo plazo.

Te dejamos con 5 pasos que ayudarán a tu empresa a recuperarse de la crisis de Covid-19:

HAZTE DIGITAL

Si tu empresa es una tienda física, investiga la posibilidad de pasarte al mundo digital. Por ejemplo, si eres dueño de una boutique o cualquier otro tipo de tienda, una gran opción es crear una tienda de comercio electrónico (ecommerce). Aquellas empresas que se han adaptado al mundo online, han tenido muchas más facilidades para seguir trabajando durante la crisis. En todo el mundo, las empresas están aprendiendo a ser creativas y a adaptarse

a la nueva normalidad; incluso los bares han mostrado a través de internet como hacen sus bebidas antes de mandarlas a domicilio. Agentes inmobiliarios, diseñadores de interiores, asesores, y muchas otras empresas han comenzado a utilizar la tecnología para comunicarse diariamente.

Pregúntate si tu empresa podría tener más presencia online y si sería beneficioso agregar más marketing a tu estrategia empresarial. Si esta respuesta es afirmativa, ¡ahora es el momento de actuar!



CIUDA DE TUS CLIENTES

Puede sonar cansino pero realmente estamos “todo juntos en esto”. Puede ser que tus clientes no estén utilizando en estos momentos tus servicios o comprando tus productos, pero es importante hacerles saber que sigues ahí para cuando estén listos para volver.

Lo podrías hacer de manera individual y personal, o a través de una base de datos. Actualízalos a través de boletines informativos o redes sociales de manera creativa, y trata de darles consejos e ideas para así incrementar la confianza en tu negocio. Introduce en estos mensajes una promoción suave, dejando de lado por el momento las técnicas de venta duras hasta que estemos en mejores condiciones. Mantén los mensajes simples, contundentes, divertidos e informativos.

COLABORACIONES

Pide ayuda si la necesitas, ya sea para planear una estrategia, implementar nuevos sistemas o para mejorar los ya existentes. El marketing o los servicios informáticos suelen ser más exitosos cuando se deja en manos de profesionales, pero otra buena opción es, asociarse con otras empresas, ya sea para una promoción puntual o para una colaboración a largo plazo. Esto podría abrirte camino a nuevos clientes y a nuevos mercados. Analiza que empresas podrían estar relacionadas con la tuya y cuáles comporten el perfil de tu cliente, y trata de llegar a un acuerdo donde podáis ayudaros mutuamente. En momentos como éste, ¡los que se atreven siempre ganan! help each other. At times like this, those who dare always win!

PLANIFICAR E INVERTIR

Puede parecer contraproducente planificar e invertir en el desarrollo de nuevos productos, nuevas campañas de marketing, una nueva página web, etc; pero no es así. Ahora es el momento de utilizar este tiempo sabiamente para poder adelantarte a tu competencia. Mientras que otras empresas siguen lamiéndose las heridas y esperando a que termine esta crisis, aquellas que han estado trabajando duro para analizar, estabilizar y mejorar sus servicios, estarán listas para gritar con más fuerza cuando llegue el momento. Así es como puedes destacarte de la multitud.

NUNCA TE RINDAS

No siempre todas las decisiones serán exitosas, pero si no arriesgas, no ganas. Si descubres que un producto no está funcionando correctamente, cámbialo y sigue avanzando. Si tu tienda online no está proyectando la imagen adecuada para tu empresa, y no está generando ventas, quizás este sea el momento de cambiar de página web. Ahora es el momento de investigar, experimentar, tomar medidas y encontrar los productos, proveedores y soluciones adecuadas.

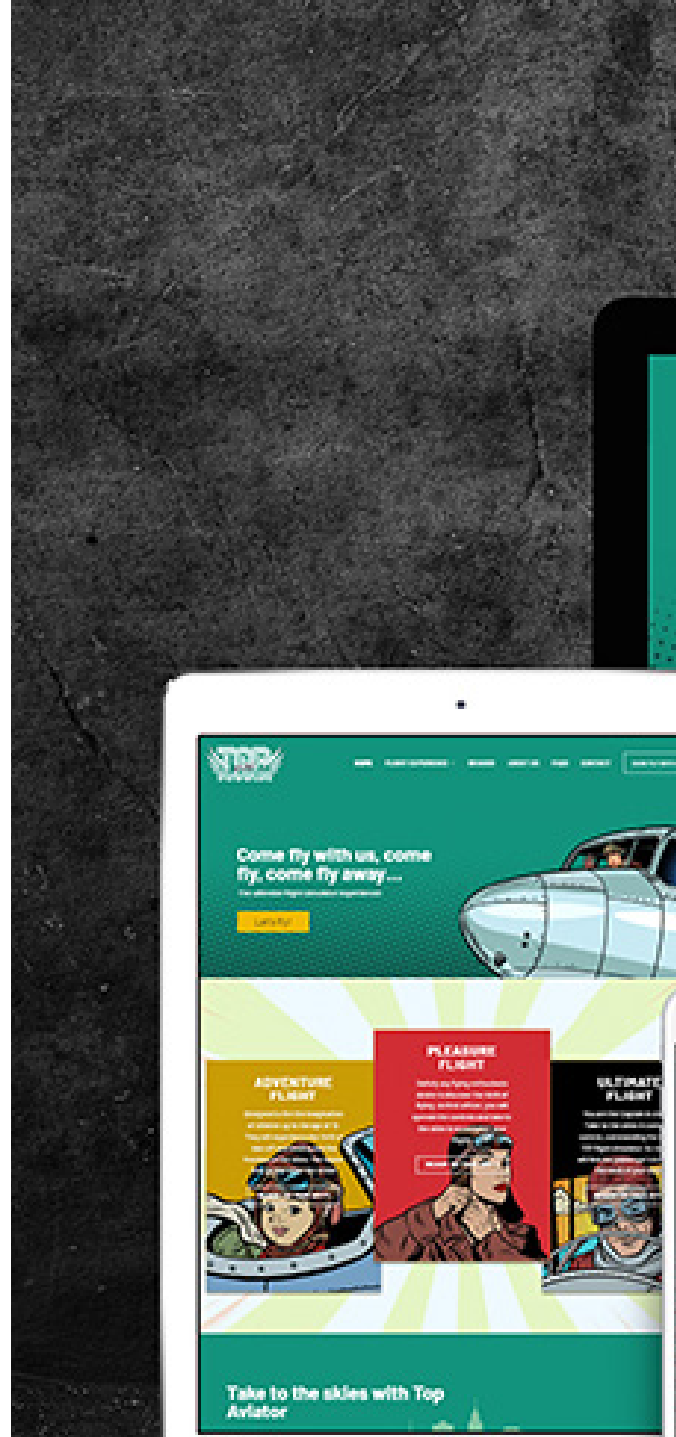
Incluso James Dyson necesitó producir miles de aspiradoras antes de ganar el GRAN premio con sus modelos sin bolsa de ciclón, demostrando así que la perseverancia vale la pena. Si no tienes éxito, vuelve a intentarlo una y otra vez hasta conseguirlo.

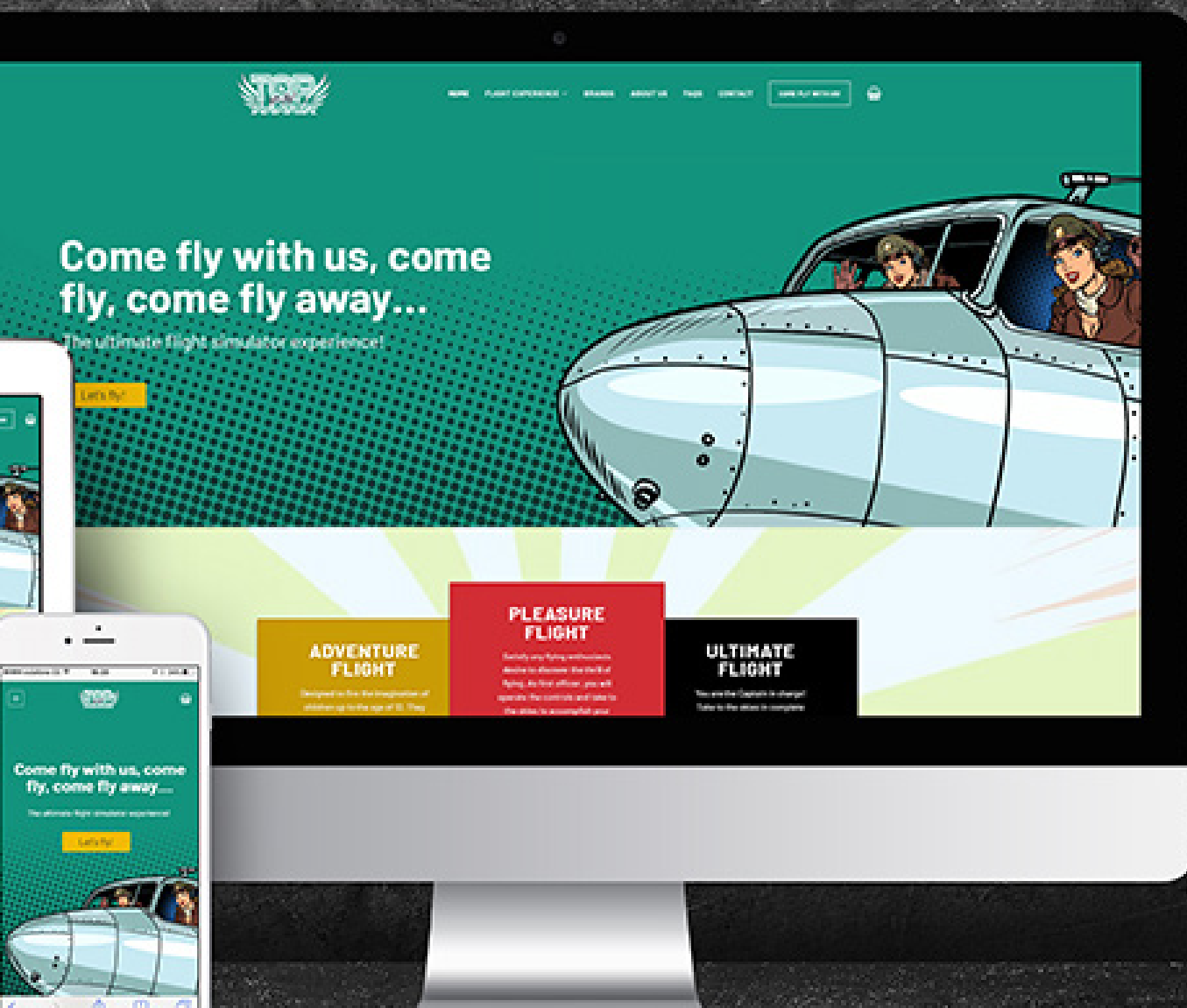
ESTUDIO DE CASO DEL CLIENTE: Top Aviator

El centro de simulación de vuelo y la tienda de aviación que este cliente tiene situada en Puerto Banús, necesitaba relanzar la marca como Top Aviator.



El primer paso que llevó a cabo Redline fue crear una identidad corporativa para dicha marca, para que todos los servicios posteriores de Marketing mantuvieran la misma línea.





Redline diseñó y desarrolló un nuevo sitio web para la marca de Top Aviator. Este fue el primer paso para comenzar a atraer a clientes potenciales.

Redline llevó a cabo la gestión de todo el proyecto, como la redacción y el desarrollo web. Se proporcionó diseño gráfico para todos los materiales de impresión y para el diseño de la tienda. Se llevó a cabo otros servicios de marketing digital, como la creación de las redes sociales o la generación de contactos.



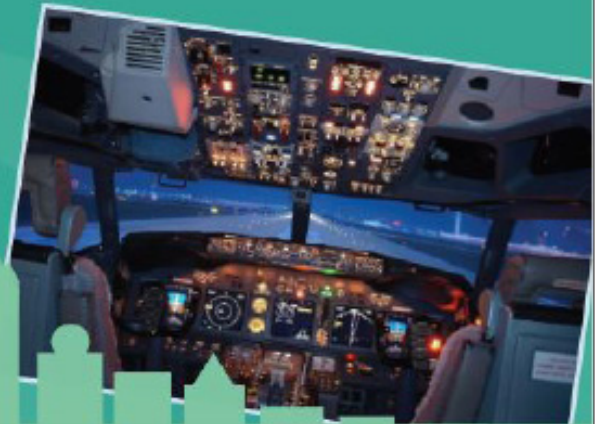
- Creación del concepto
- Branding: creación de una nueva marca, diseño del logo
- Diseño gráfico: logotipo, página web, diseño de Facebook, boletines de noticias, vinilos para interior y exterior de la tienda, tarjetas de visita, folletos
- Sitio web: diseño y desarrollo del sitio web, con responsive y programado en dos idiomas – inglés y español.
- Investigación de palabras clave
- SEO: meta descripciones, títulos, contenido rico en palabras clave
- Redacción: contenido web, boletines, publicaciones y anuncios en redes sociales
- Gestión de redes sociales: crear y diseñar las cuentas y creación de contenido
- Gestión de impresión





SPAIN'S ONLY AUTHENTIC FLIGHT SIMULATOR EXPERIENCE!

Immerse yourself in the fantasy of flight with our Boeing 737-800 flight simulator; a real size cockpit with accurate and fully-functional aircraft controls, systems and incredible 180-degree panoramic visuals!



www.topaviator.es

+34 951 190 402

Puerto Banús, Marbella

LIVE LIKE A ROCKSTAR

DESIGN INSPIRATION FOR YOUR HOME



Photo courtesy of Vandom

(+34) 951 38 38 97 • info@homeandlifestyle.es • www.homeandlifestyle.es



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



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

ESTABLISHED IN 1977

Op de Beeck
& Worth

INSURANCE BROKERS · CORREDURÍA DE SEGUROS

Sabía que...
Un seguro de RC profesional puede proteger a su empresa

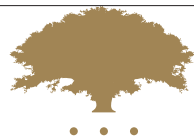
Tras un posible error puede exponer a su empresa a importantes costes legales e indemnizaciones por daños y perjuicios.

Asegúrese de que su empresa esté asegurada.

Solicite una consulta GRATUITA o una revisión de sus pólizas para asegurarse de que su empresa cuenta con los seguros adecuados.

También ofrecemos: Ciberseguro, responsabilidad civil general, seguro médico grupal, seguro de protección de datos, seguro de oficina y mucho más.

952 88 22 73 | info@opdebeeck-worth.com | opdebeeck-worth.com



SIESTA
H O M E S

innovation | trust | excellence



T: +34 952 82 84 43

E: info@siestahomes.com

www.siestahomes.com

YOU CAN **RELAX** NOW



...with the right marketing strategy
you are sure to succeed.

GET NOTICED WITH
www.redlinecompany.com