



KIINTEISTÖ2019



- 14 KIINTEISTÖTAPAHTUMAA ERI PAIKKAKUNNILLA SUOMESSA VUONNA 2019

- MESSUESITE -





NÄYTTEILLEASETTAJAKSI KIINTEISTÖ2019-MESSUILLE

Kiinteistö2019-messujen näytteilleasettajana tavoitat asunto-osakeyhtiöiden päättäjät eri puolilla Suomea. Olemme kutsuneet paikalle muun muassa hallitusten puheenjohtajat ja muut jäsenet sekä isännöitsijät. Voit valita 14 messutapahtumasta ne paikkakunnat, joilla haluat vahvistaa yrityksesi markkinointia ja myyntiä. Jokaiseen messutapahtumaan osallistuu päättäjiä 50-100 asunto-osakeyhtiöstä edustaen keskimäärin 5 000-10 000 kotitaloutta.

Kiinteistömessut järjestetään arki-iltaisina, joten osallistuminen messuille on helppoa ja kustannustehokasta. Messuvieraat kutsutaan tapahtumaan henkilökohtaisesti. Näin tavoitat näytteilleasettajana tehokkaasti tavoittelemasi kohderyhmän.

Kiinteistö2019-messut on kolmas järjestämämme messukiertue Suomessa. Ruotsissa meillä on kiinteistömessuista 20 vuoden kokemus. Tervetuloa näytteilleasettajana mukaan Kiinteistö2019-messuille - yhdelle tai useammalla paikkakunnalle ympäri Suomen.

Messut ovat avoinna vieraille kello 17-20. Messuilta päättyy näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen päivälliseen.

TAVOITA ASUNTO-OSAKEYHTIÖIDEN PÄÄTTÄJÄT

Kutsumme messuvieraiksi kerros- ja rivitaloyhtiöiden päättäjät:

- taloyhtiöiden hallitusten puheenjohtajat
- taloyhtiöiden hallitusten muut jäsenet
- isännöitsijät

Aktiivisimpia messukävijöitä ovat aiemmillä messuilla olleet asunto-osakeyhtiöiden puheenjohtajat ja hallitusten muut jäsenet.

ESITTELYPISTE

Kiinteistö2019-messujen näytteilleasettajana pääset vaivatta nauttimaan tapahtuman vetovoimasta ja esittelemään tuotteitasi ja palveluitasi asiakkaille. Vastaamme puolestasi kaikista messujen valmisteluista, huolehdimme tapahtuman pystytyksestä sekä otamme vieraasi vastaan hymyillen.

Näytteilleasettajana voit saapua messuille kevyin varustein tuntia ennen tapahtuman avautumista vieraille. Näytteilleasettajilla on käytössään 2,5 x 2,5 metrin kokoinen esittelypiste sisältäen esittelypöydän sekä mahdollisuuden käyttää sähköä. Tyypillisesti näytteilleasettajat tuovat mukanaan kaksi tai kolme omaa roll-up-telinettä ja asettavat esittelypöydälle esitteensä ja muun mahdollisen esittelymateriaalin.

Messujen aikana vieraat saavat tutustua vapaasti näytteilleasettajiin sekä osallistua asiantuntijoiden pitämille luennoille. Näytteilleasettajana voit halutessasi lisätä messujen hyödyllisyyttä liiketoiminnallesi valmistelemalla tapahtumaan 25 minuutin mittaisen luennon.

Näytteilleasettajat saavat ennen messuja luettelon ilmoittautuneista messuvieraista yhteystietoineen. Kiinteistö2019-messut ovat messuvieraille maksuttomat.

ESITTELYPISTE JA LUENTOMAHDOLLISUUS

Parhaan vaikutuksen aikaansaamiseksi suosittelemme näytteilleasettajia valmistelemaan messuille esittelypisteellä tapahtuvien kohtaamisten lisäksi 25 minuutin mittaisen luennon tuotteistaan tai palveluistaan. Näin näytteilleasettajalla on mahdollisuus esitellä toimintaansa potentiaalisille asiakkaille rauhallisessa, muista messutiloista erillään olevassa luentosalissa.

Luento sopii erinomaisesti tuotteen tai palvelun yksityiskohtaisempaan esittelyyn, jollaiseen vilkkaalla esittelypisteellä ei välttämättä ole mahdollisuutta. Luento on hyvä keino aktivoida asiakkaita yhteydenottoihin ja kartuttaa liidilistaa käsiteltäväksi messujen jälkeen.

Luento messujen yhteydessä lisää näytteilleasettajasta kiinnostuneiden määrää ja kasvattaa messujen tulosta tuplaten verrattuna siihen, kuin jos käytössä olisi pelkkä esittelypiste. Messut ovat kokonaisuudessaan kannattava, liiketoimintaa tukeva investointi, josta kannattaa ottaa kaikki hyöty irti.

MESSUTILAT

Messut järjestetään paikkakuntien keskeisillä paikoilla sijaitsevilla kongressihotelleissa tai muissa tapahtumaan soveltuvissa kokous- ja kongressitiloissa. Messualue on kooltaan 200–300 neliometriä, ja lisäksi käytettävissä on alueen yhteydessä yksi tai kaksi erillistä luentosalia. Messut ovat avoinna vieraille kello 17–20, ja ne päättyvät näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen päivälliseen.

OHJELMA

| Nro | Päivämäärä | Kaupunki | Paikka | Viimeinen ilmoittautumispäivä |
|-----|-----------------|--------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 20. helmikuuta | Kuopio | Scandic Kuopio | 4. tammikuuta |
| 2 | 21. helmikuuta | Jyväskylä | Jyväskylän Paviljonki | 4. tammikuuta |
| 3 | 20. maaliskuuta | Lappeenranta | Original Sokos Hotel Lappee | 1. helmikuuta |
| 4 | 21. maaliskuuta | Lahti | Lahden Messut | 1. helmikuuta |
| 5 | 24. huhtikuuta | Pori | Scandic Pori | 8. maaliskuuta |
| 6 | 25. huhtikuuta | Vantaa | Original Sokos Hotel Vantaa | 8. maaliskuuta |
| 7 | 22. toukokuuta | Joensuu | Original Sokos Hotel Kimmel | 5. huhtikuuta |
| 8 | 23. toukokuuta | Mikkeli | Saimaa Stadiumi | 5. huhtikuuta |
| 9 | 18. syyskuuta | Vaasa | Kaupungintalo | 2. elokuuta |
| 10 | 19. syyskuuta | Turku | Radisson Blu Marina Palace Hotel | 2. elokuuta |
| 11 | 16. lokakuuta | Rovaniemi | Scandic Rovaniemi | 30. elokuuta |
| 12 | 17. lokakuuta | Oulu | Original Sokos Hotel Arina | 30. elokuuta |
| 13 | 20. marraskuuta | Helsinki | Radisson Blu Royal Hotel Helsinki | 4. lokakuuta |
| 14 | 21. marraskuuta | Tampere | Scandic Tampere City | 4. lokakuuta |

HINTA

Esittelypiste: 730 euroa / messutapahtuma

Esittelypiste ja 25 minuutin luento: 1 510 euroa / messutapahtuma

Osallistuminen laskutetaan Ruotsin kruunuissa (SEK) 14 päivää ennen jokaista messutapahtumaa. Maksuaika on 30 päivää netto. Hinnat ilman alv.

MESSUJEN TAVOITTEET

Kiinteistö2019-messuilla on kaksi tavoitetta:

- 1) Tarjota toimiva markkinointialusta alan toimijoille tavata toisiaan, vaihtaa näkemyksiä sekä vahvistaa yritysten, tuotteiden ja palvelujen tunnettuutta.
- 2) Lisätä alan toimijoiden myyntiä ja kannattavuutta tarjoamalla niille mahdollisuus tavoittaa huomattava määrä asunto-osakeyhtiöiden päättäjiä eri puolilla Suomea.

Tavoittemme ei ole ainoastaan välittää tietoa yrityksesi toiminnasta vaan auttaa yritystäsi kasvattamaan liiketoimintaansa.



MARKKINOINTI MESSUVIERAILLE

Uusien näytteilleasettajien ilmoittautuminen päättyy kuusi viikkoa ennen jokaista messutapahtumaa, jolloin kutsut ja messuohjelmat painetaan.

Viisi viikkoa ennen messuja aloitamme messuvieraille kohdistetun markkinoinnin, johon kuuluu neljä vaihetta:

- 1) Otamme puhelimitse yhteyden messuvieraiksi kutsuttaviin henkilöihin. Kerromme tulevista messuista ja kartoitamme kiinnostusta messuille osallistumiseen.
- 2) Postitamme kutsut kaikille kiinnostuneille.
- 3) Lähetämme kutsut myös tekstiviestillä ja sähköpostilla.
- 4) Soitamme kutsutuille muutamaa viikkoa ennen messuja ja muistutamme ilmoittautumisesta, jos kutsutut eivät ole vielä ilmoittautuneet mukaan.

Toimimalla systemaattisesti suunnitelman mukaan saamme neljä kertaa enemmän messuvieraita kuin pelkästään lähettämällä kutsut. Messuvieraaksi voi ilmoittautua messuja edeltävään päivään saakka. Ilmoittautumisajan päätyttyä laadimme osallistujista luettelon, joka lähetetään kaikille näytteilleasettajille.

AIKATAULU

Messujärjestäjät saapuvat paikalle hyvissä ajoin kokoamaan esittelypöydät sekä tarkistamaan äänentoiston, valaistuksen ja ilmastoinnin. Tuntia ennen messujen alkamista pöydät ovat näytteilleasettajien käytössä, ja he voivat tuoda paikalle omat esittelymateriaalinsa.

Messut alkavat kello 17, jolloin edustajamme ottavat messuvieraat ovella vastaan. Vieraat toivotetaan tervetulleiksi, ja heille luovutetaan messuohjelmat sekä nimikortit.

Messujen aikana näytteilleasettajat pitävät luentoja erillisissä luentosaleissa, joissa messuvieraat voivat käydä kuuntelemassa tarkemmin itseään kiinnostavista aiheista ja tutustumassa näytteilleasettajiin. Messut päättyvät kello 20, jolloin tarjoamme yhteisen päivällisen näytteilleasettajille ja messuvieraille.

ASIAKASKONTAKTIT

Messujen tärkein vaihe on se, mitä tapahtuu messujen jälkeen eli se, kuinka paljon messuilta saadaan asiakaskontakteja. Tästä syystä jaamme näytteilleasettajille osallistujaluettelon, joka sisältää kaikkien messuvieraiden nimen, osoitteen ja puhelinnumeron. Lisäksi mainitaan messuvieraan edustama asunto-osakeyhtiö.

JO VUODESTA 1999

Olemme järjestäneet yli 1 000 onnistunutta kiinteistömessutapahtumaa Ruotsissa vuodesta 1999 alkaen. Norjassa aloitimme vuonna 2016 ja Suomessa syksyllä 2017. Kartuttamamme kokemuksen myötä tiedämme, kuinka messuille saadaan runsaasti osallistujia sekä sen, kuinka heille järjestetään tapahtuma, joka jää varmasti mieleen.

TUTUSTU MEIHIN

Jos et entuudestaan tunne Marknadsrespons AB:n järjestämiä kiinteistömessuja, voit tulla Kiinteistö2019-messuille tutustumaan myös meihin. Tulevat messumme löydät verkkosivuiltamme osoitteesta www.marknadsrespons.se tai Kiinteisto2019.fi.

TULOKSEKASTA MARKKINOINTIA

Kiinteistö2019-messujen edut verrattuna yritysten itse järjestämiin pieniin tapahtumiin ovat kiistattomat. Messujen vahvuutena on valtakunnallinen kattavuus, synergia näkymisestä yhdessä alan muiden toimijoiden kanssa, ammattimainen messuvieraiden kutsumenettely sekä pitkä kokemuksemme messujen järjestämisestä. Messuille osallistuminen on näytteilleasettajalle mahdollisimman helppoa, mutta samalla se on erittäin tuloksekasta markkinointia.

ILMOITTAUTUMINEN MESSUILLE

Ilmoittautuminen näytteilleasettajaksi:

Eliisa Kalliomäki

eliisa.kalliomaki@marknadsrespons.se

+358 (0) 401 95 00 29, Suomesta soittaessa 0401 95 00 29

+46 (0) 510 54 51 43

Marknadsrespons AB, Fabriksgatan 4, SE-531 30 Lidköping, Sverige, puh. +46 (0) 510 220 95

SUOSITUKSET

Kiinteistö2018-messuille osallistui mm. seuraavat yritykset:



8 HYVÄÄ SYYTÄ OSALLISTUA

1. HENKILÖKOHTAISET TAPAAMISET

Henkilökohtainen kontakti on tärkeä käynnistettäessä yhteistyötä ja myyntiä. Näin yhteistyökumppanit ja asiakkaat saavat kasvat ja persoonan, mikä helpottaa yhteydenottoa jatkossa.

2. ASIAKKAAT SAAPUVAT LUOKSESI

Messuilla vastaanotat vieraat ja potentiaaliset asiakkaasi vaivattomasti omalla esittelypisteelläsi. Suurin osa messuvieraista on messuilla etsimässä uusia kumppaneita ja toimittajia.

3. MOLEMPIA HYÖDYTTÄVÄT MARKKINAT

Kiinteistö2019-messut tarjoavat mahdollisuuden ammattilaisten kohtaamisiin neutraalilla maaperällä. Messut kokoavat yhteen myyjät ja ostajat, ja tapaamiset hyödyttävät molempia osapuolia.

4. MYYJÄN JA ASIAKKAAN VUOROPUHELU

Kiinteistö2019-messut toimivat foorumina henkilökohtaisille kohtaamisille ja kaksisuuntaiselle kommunikaatiolle.

5. ALHAISET KUSTANNUKSET ASIAKASKONTAKTIA KOHDEN

Kiinteistö2019-messut mahdollistavat pienellä investoinnilla tehokkaan tavan kontaktoida asiakkaita. Hyvä valmistautuminen messuille tehostaa myyntiä ja varmistaa menestyksen.

6. LAADUKKAAT KONTAKTIT

Messuille osallistuvat näytteilleasettajat sekä messuvieraat ovat ammattilaisia, joilla on osallistumiselleen selkeä tavoite: löytää yhteistyökumppani ja tehdä kauppaa.

7. MESSUT YHDISTETTYNÄ MUUHUN MARKKINOINTIIN

Messut voivat tarjota lähtölaukauksen uusille markkinointikampanjoille ja aktiviteeteille.

8. VAIKUTTAVA TAPA KERTOA YRITYKSESTÄ

Kiinteistö2019-messut ovat tärkeä osa yrityksen markkinointia ja näkymistä niin asiakkaille, sidosryhmille kuin henkilöstöllekin. Messuille osallistuminen on tapa osoittaa olevansa tärkeä vaikuttaja alallaan.

