



BOLIG 2019

10 LOKALE BOLIGMESSER I DANMARK 2019

- PROGRAM -





UDSTIL PÅ BOLIG2019!

Når I deltager som udstillere på Bolig2019 får I kontakt med andelsboligforeninger og ejere af boligejendomme i de byer, der I ønsker at forbedre jeres synlighed. I har 10 forskellige muligheder at vælge mellem hvor I møder 50-100 beslutningstagere i boligforeninger og boligselskaber.

Vores boligmesser er oftest på hverdagsaftener. De er enkle, udføres på kort tid og er relativt billige at deltage i. Eftersom alle besøgende er personligt inviterede, ved vi, at I som udstiller møder de rigtige målgrupper.

Vores besøgende repræsenterer i gennemsnit 50 lejligheder hver, hvilket betyder at de besøgende repræsenterer 2 500-5 000 lejligheder på en aften.

2019 bliver det 21. året i træk hvor vi holder denne slags messer i Danmark, Sverige, Norge og Finland. Vi håber at I vil deltage i en eller flere af de 10 boligmesser som vi kommer at holde i Danmark 2019.

MØD ANDELSBOLIGFORENINGER OG BOLIGSELSKABER

Målgruppen der inviteres som besøgende til vores messer er ejere og forvaltere af boligejendomme.

- Medlemmer og bestyrelsesformænd i andelsboligforeninger.
- Boligselskaber
- Private ejere af boligejendomme

AT VÆRE UDSKILLER

Vi vil gøre det enkelt for jer som stiller ud på Bolig2019. Marknadsrespons står for det indledende arbejde. Vi har værter og værtinder på plads som gør alt klart og tager imod gæsterne ved indgangen.

I kan komme til messen en time før den åbner. Da har vi et bord klart til jer og I har strøm og et areal på 2,5x2,5 meter at disponere over. Normalt stiller vores udstillere 2-3 skilter eller en skærm op bagved bordet og bruger bordet til brochurer, demonstrationsmaterialer og lignende. De besøgende mingler på messen og har også mulighed for at lytte til en række foredrag.

Som udstiller har du mulighed at være en af dem der holder foredrag på 25 minutter, for at yderligere styrke resultatet af din deltagelse.

Inden hver messe får du besøgslister med de besøgendes kontaktoplysninger. Bolig2019 er gratis for vores besøgende. Det er de deltagende virksomheder der finansierer messerne.

AT VÆRE UDSKILLER OG FOREDRAGSHOLDER

For at få så meget som muligt ud af jeres deltagelse, anbefaler vi at I holder et foredrag på 25 minutter. Da får I mulighed for at tale til de besøgende i et foredragslokale adskilt fra udstillingslokalet.

Et foredrag er især velegnet til jer, der har et produkt eller en ydelse, der skal beskrives mere dybdegående end I måske har mulighed for i et udstillingsmiljø. Et godt foredrag giver jer garanteret flere kunder at arbejde videre med efter messen.

Det koster lidt mere at være foredragsholder, end kun at være med som udstiller, men resultatet er normalt mere end dobbelt så godt, så det er en god investering.

Foredragsrækkefølgen bestemmes af Marknadsrespons projektleder. Vi tager hensyn til kundernes ønske, om hvor i rækkefølgen de ønsker at holde deres foredrag, men om flere kunder har samme ønske, uddeler vi tiderne så retfærdigt som muligt.

VORES MESSER

Årets 10 messer holdes på centralt beliggende konferencehoteller rundt omkring i landet. Vi disponerer normalt over et areal på omkring 200-300 kvadratmeter, hvor vi har vores udstillinger, og i tilslutning til messelokalet har vi adgang til separate foredragslokaler, hvor aftenens foredrag holdes.

Messerne er fra kl. 17.00 til kl 21.00

PRISER

Det koster 7000 SEK at deltage som udstiller på en af vores messer. Hvis I også vil holde et 25 minutters foredrag, så koster jeres deltagelse 14500 SEK.

I faktureres i svenske kroner (SEK) 14 dage før hver messe, 30 dage netto. Priserne er ekskl. moms.

PROGRAM

| Nr | Dato | By | Hotel | Deadline |
|----|--------------|----------------|----------------------------------|---------------|
| 1 | 19. februar | Herning | MCH Herning Kongresscenter | 4. januar |
| 2 | 20. februar | Esbjerg | Echpark Esbjerg Conference Hotel | 4. januar |
| 3 | 27. marts | Vejle | ToRVEhallerne | 8. februar |
| 4 | 28. marts | Kongens Lyngby | Scandic Eremitage | 8. februar |
| 5 | 6. maj | Horsens | Fængslet | 22. marts |
| 6 | 7. maj | Aalborg | Aalborg Kongress & Kulturcenter | 22. marts |
| 7 | 2. oktober | København | Scandic Copenhagen | 16. august |
| 8 | 3. oktober | Hillerød | FrederiksborgCentret | 16. august |
| 9 | 11. november | Aarhus | Comwell Aarhus | 27. september |
| 10 | 12. november | Odense | Odeon | 27. september |





FORMÅL

Vores messer har to formål:

- 1) "At give jer en god markedsplads hvor I kan udveksle synspunkter og styrke jeres varemærke "
- 2) "At øge salget og lønsomheden på kort tid ved at give jer mulighed for at møde ejere af boligejendomme rundt omkring i landet "

Vores ambition er større end at bare rejse rundt i Danmark og informere.
Vi vil gøre en masse business!

VORES FORARBEJDE

Tilmeldingsfristen for nye kunder er seks uger inden hver messe og da trykker vi invitationer og kataloger.

Fem uger før messen begynder vi med vores invitationer, der foregår i tre trin:

- 1) Vi ringer til målgruppen, fortæller om messen og spørger om de er interesserede.
- 2) En invitation sendes til dem der er interesserede.
- 3) Vi ringer til dem igen efter en uge og minder dem om at melde sig til, hvis de ikke allerede har gjort det.

Vi supplerer med invitationer via sms og mail til alle i målgruppen, som vi har mobiltelefonnumre og e-mail adresser til. Ved at gøre sådan får vi fire gange mere besøgende, end hvis vi kun sender en skriftlig invitation. Vi tager imod tilmeldinger indtil ugen før hver messe. Derefter udarbejdes en deltagerliste over de tilmeldte besøgende, som mailes ud til jer.

GENNEMFØRELSE

Vores værter og værtinder ankommer til messen senest ved middagstid for at tjekke lyd, lys, ventilation og for at lave diverse forberedelser. En time før åbningstid står et udstillingsbord klart til jer. Da kan I stille jeres ting op.

Messen åbner klokken 17.00. Vores værter og værtinder tager imod gæsterne ved indgangen, hilser velkommen og giver dem kataloger og navneskilte. Om aftenen holdes foredrag i separate foredragslokaler. I kan være en af dem der holder foredrag. Vores besøgende lytter til de foredrag, der interesserer dem og mingler på messen. Kl. 20.00 lukker vi messen og serverer en god middag for både udstillere og besøgende.

OPFØLGNING

Måske den vigtigste del af messen, er selvfølgelig opfølgning. Derfor giver vi jer deltagerlister der indeholder navn, adresse og telefonnumre til alle besøgende. Listen indeholder også en oversigt over, hvilken boligforening eller hvilket boligselskab de repræsenterer, og hvor mange boliger de har.

SIDEN 1999

Siden 1999 har vi gennemført mere end 1.000 vellykkede boligmesser i Sverige, Norge og Finland. I 2018 havde vi premiere i Danmark, og i 2019 fortsætter turnéen. Vi ved hvordan man tiltrækker mange besøgende, og hvordan man gennemfører vellykkede messer med denne målgruppe.

BESØG OS

Hvis I aldrig har deltaget i vores boligmesser, er I velkomne til at besøge os for at se arrangementet.

På vores hjemmeside kan I se tidspunkter og steder for vores messer,
www.bolig2019.dk

EGNE ARRANGEMENTER

Vi ved, at mange virksomheder arrangerer deres egne arrangementer, nogle gange selv, nogle gange med samarbejdspartnere. Fordelen med vores arrangement er bredden, synergieffekten gennem de andre udstillere, vores professionelle invitationer og vores service på stedet. Det bliver nemt og effektivt for jer at deltage. I får mange besøgende pr. investeret krone.

TILMELD JER

Tilmeld jer ved at kontakte:

Brindis Joensen

brindis.joensen@marknadsrespons.se
+46 510 - 220 95

Per Anders Emne

per-anders.emne@marknadsrespons.se
+46 510 - 220 95

Marknadsrespons AB, Fabriksgatan 4, SE-531 30 Lidköping, Sweden

REFERENCER

Nogle af de virksomheder som har deltaget på vores messer:



8 GODE GRUNDE TIL AT DELTAGE

1. DET PERSONLIGE MØDE BANER VEJ.

Den personlige kontakt er vigtig for at komme i gang med forretningsprocessen. På Bolig2019 har jeres potentielle kunder fået et ansigt og en person bag virksomhedens logo. Dette gør salgsopkaldet en uge senere nemmere.

2. KUNDEN KOMMER TIL DIG.

Til disse arrangementer kommer de besøgende til leverandøren. En stor del af dem søger nye leverandører.

3. OVERSKUELIGT MARKED.

Bolig2019 er et møde på neutral grund. Da sælgere og købere mødes, giver mødet erfaringsudvekslinger og overblik for alle parter.

4. TOVEJSKOMMUNIKATION.

Bolig2019 fungerer som et forum, fordi det er ligeså meget køberens marked, som sælgerens.

5. LAV PRIS PR. KONTAKT.

Bolig2019 tilbyder rationalisering af den personlige salgsindsats. En velforberedt sælger kan nå op til ti gange flere kundekontakter, sammenlignet med konventionelt arbejde.

6. HØJ KVALITET PÅ KONTAKTERNE.

Dem der deltager i messen, både foredragsholdere/udstillere og besøgende, er på stedet af en grund, og har normalt et klart mål med deres deltagelse.

7. BOLIG2019 KAN KOMBINERES MED ANDRE AKTIVITETER.

Med god planlægning kan messen give et løft til nye kampagner og markeder.

8. BOLIG2019 VISER HVEM DU ER.

Deltagelse i Bolig2019 kan være en vigtig del af din positionering og giver også medarbejderne mere viden om branchen gennem personlige kontakter, messer og foredrag.



marknadsrespons ab