



KIINTEISTÖ2019



- 14 ST LOKALA FASTIGHETSMÄSSOR I FINLAND UNDER 2019

- PROGRAMBLAD -





STÄLL UT PÅ KIINTEISTÖ2019

När ni deltar som utställare på Kiinteistö2019 når ni ägare av flerbostadshus på de orter i landet där ni vill öka er marknadsföring och försäljning. Ni har 14 olika tillfällen att välja mellan, där ni vid vart och ett träffar 50-100 beslutsfattare i bostadsaktiebolag.

Våra fastighetsmässor sker vanligtvis på vardagskvällar, de är enkla, genomförs under kort tid, och är förhållandevis billiga att medverka vid. Eftersom alla besökare är personligt inbjudna vet vi att ni som utställare träffar helt rätt målgrupp. Våra besökare representerar i snitt 50 lägenheter var, vilket innebär att besökarna under en kväll representerar 2 500-5 000 lägenheter.

2019 arrangeras mässan för tredje gången i Finland. I Sverige har vi 20 års erfarenhet.

Vi hoppas att ni väljer att medverka vid en eller flera av de 14 fastighetsmässor som vi kommer att ha i Finland 2019. Även i år kommer mässan och föredragen genomföras kvällstid, eventet avrundas med en gemensam middag.

TRÄFFA BOSTADSAKTIEBOLAG

Målgruppen som bjuds in som besökare till våra mässor är ägare och förvaltare av flerbostadshus.

- Medlemmar och ordförande i bostadsaktiebolag
- Disponenter
- Privatpersoner som äger flerbostadshus

Erfarenhetsmässigt vet vi att våra besökare i huvudsak är styrelsemedlemmar från bostadsaktiebolag.

ATT MEDVERKA SOM UTSTÄLLARE

Som utställare på Kiinteistö2019 kommer ni att uppleva en känsla av att komma till ett dukat bord. Marknadsrespons står för alla förarbeten. Vi har värdar och värdinnor på plats som riggar utställningen och tar emot besökarna vid entrén.

Ni kan komma till mässan en timme innan den öppnar. Då finns det ett dukat bord åt er som ni kan använda som monterdisk, ni har el framdraget och en yta på 2,5x2,5 meter att disponera. Vanligtvis ställer våra utställare upp 2-3 roll ups eller en skärmvägg bakom bordet, och använder bordet till broschyrer, demonstrationsmaterial med mera. Under kvällen minglar besökarna i mässan och har möjlighet att lyssna till en rad olika föredrag. Som utställare kan ni även välja att hålla ett föredrag på 25 min för att ytterligare förstärka resultatet av ert deltagande.

Inför varje mässa får ni besökslistor med kompletta kontaktuppgifter. Kiinteistö2019 är gratis för våra besökare. Det är de deltagande företagen som finansierar mässorna.

ATT MEDVERKA SOM UTSTÄLLARE OCH FÖRELÄSARE

Om ni vill förstärka resultatet av ert deltagande rekommenderar vi er att även boka ett föredragsspass på 25 minuter. Då får ni tillfälle att tala inför besökarna i en föreläsningssal skild från mässlokalen.

Ett föredrag lämpar sig speciellt väl för er som har en vara eller tjänst som behöver beskrivas mer ingående än vad man kanske får tillfälle till i en mässmiljö. En bra föreläsning ger er garanterat flera klara kunduppdrag att arbeta vidare med efter mässan.

Priset är ungefär det dubbla mot att endast delta som utställare. Men utfallet är oftast mer än dubbelt så stort, så det är bra investerade pengar om ni är ute efter att göra affärer. Ordningsföljden på föredragen bestäms av Marknadsrespons projektledare. Hänsyn tas till kundernas önskemål om i vilken ordning de vill hålla sitt föredrag, men om flera kunder har samma önskemål fördelas föredragstiderna så rättvist som möjligt.

VÅRA KVÄLLSMÄSSOR

Årets 14 mässor hålls på centralt belägna konferenshotell runt om i landet. Vi disponerar vanligtvis en yta på ca 200-300 kvm där vi ställer upp vår utställning, och i anslutning till mässlokalen har vi en separat föreläsningssal där kvällens föredrag sker.

Mässorna genomförs kl. 17.00-21.00

PRISER

På våra kvällsmässor kostar det 730 €, att delta som utställare. Om ni även önskar att hålla ett föredrag på 25 min är totalpriset per kväll 1510 €, inkluderat utställarplats.

Er medverkan faktureras 14 dagar före varje mäsas, 30 dagar netto.

PROGRAM

Nr	Datum	Ort	Lokal	Deadline
1	20 februari	Kuopio	Scandic Kuopio	4 januari
2	21 februari	Jyväskylä	Jyväskylän Paviljonki	4 januari
3	20 mars	Villmanstrand	Original Sokos Hotel Lappee	1 februari
4	21 mars	Lahtis	Lahden Messut	1 februari
5	24 april	Björneborg	Scandic Pori	8 mars
6	25 april	Vanda	Original Sokos Hotel Vantaa	8 mars
7	22 maj	Joensuu	Original Sokos Hotel Kimmel	5 april
8	23 maj	S:t Michel	Saimaa Stadiumi	5 april
9	18 september	Vasa	Stadshuset	2 augusti
10	19 september	Åbo	Radisson Blu Marina Palace Hotel	2 augusti
11	16 oktober	Rovaniemi	Scandic Rovaniemi	30 augusti
12	17 oktober	Uleåborg	Original Sokos Hotel Arina	30 augusti
13	20 november	Helsingfors	Radisson Blu Royal Hotel Helsinki	4 oktober
14	21 november	Tammerfors	Scandic Tampere City	4 oktober

SYFTE

Våra mässor fyller två syften:

- 1) "Att ge er en bra marknadsplattform att träffa marknaden för att utbyta synpunkter och stärka ert varumärke"
- 2) "Att på kort tid öka er försäljning och lönsamhet genom att ge er tillfällen att träffa ägare av flerbostadshus runt om i landet"

Vår ambition är större än att bara åka runt i Finland och informera. Vi ska göra mycket business!



VÅRA FÖRARBETEN

Sex veckor före varje mässa har vi deadline för nya kunder. Då stänger vi butiken och trycker upp inbjudningar och mässkataloger.

Fem veckor innan mässan sätter vi igång vårt inbjudningsarbete, som sker i tre steg;

- 1) Vi ringer till målgruppen, berättar om mässan och kollar av intresse.
- 2) En inbjudan skickas ut till de som är intresserade.
- 3) Vi ringer upp dem igen efter en vecka och påminner om att de ska anmäla sig, om de inte redan har gjort det.

Vi kompletterar med inbjudningar via sms och mail till alla i målgruppen som vi har mobilnummer och mailadresser till. Genom att göra på det här viset får vi fyra gånger fler besökare mot vad vi får om vi endast skickar ut en skriftlig inbjudan. Vi tar emot anmälningar till veckan innan varje mässa. Då sammanställs en deltagarlista på anmälda besökare som mailas ut till er.

GENOMFÖRANDE

Våra värdar och värdinnor anländer till mässan senast vid lunchtid för att rigga utställarbord, kontrollera ljud, ljus, ventilation och för att göra alla andra förberedelser.

En timma före öppning står en utställarplats klar åt er. Då kan ni anlända för att resa era grejer.

Mässan öppnar kl 17.00. Våra värdar och värdinnor tar emot besökarna i entrén, hälsar välkommen och förser dem med mässkataloger och namnskyltar. Under kvällen hålls föredrag i separata föreläsningssalar. Ni kan vara en av dem som föreläser. Våra besökare lyssnar till de föredrag som intresserar dem, och minglar i mässan. Kl 20.00 stänger vi mässan och serverar en trevlig middag för både utställare och besökare.

EFTERARBETEN

Det kanske viktigaste momentet är att följa upp mässorna. Därför förser vi er med deltagarlistor som innehåller namn, adress och telefonnummer till alla besökare. Det framgår även vilken bostadsaktiebolag eller vilket bostadsföretag de representerar, och hur många lägenheter som ingår i beståndet.

SEDAN 1999

Sedan starten 1999 har vi genomfört drygt 1.000 lyckade fastighetsmässor i Sverige. I Norge startade vi 2016 och i Finland hösten 2017. Vi vet idag hur man lockar många besökare och hur man genomför uppskattade events med den här målgruppen.

BESÖK OSS

Om ni aldrig tidigare har medverkat på våra fastighetsmässor kanske ni vill besöka oss vid något tillfälle för att se arrangemanget.

På vår hemsida finns tider och platser på de som ligger närmast i tiden, www.kiinteisto2019.fi

EGNA EVENTS

Vi vet att många företag arrangerar egna events, ibland själva, ibland tillsammans med samarbetspartners. Fördelen med vårt arrangemang är bredden, synergieffekten via de andra utställarna, vårt professionella inbjudningsförfarande och vårt värdskap. Det blir enkelt och effektivt för er att medverka. Ni får många besökare per satsad euro.

BOKA ERT DELTAGANDE

Boka ert deltagande genom att kontakta:

Eliisa Kalliomäki

eliisa.kalliomaki@marknadsrespons.se

+46 (0) 510 54 51 43

+358 (0) 401 95 00 29

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

REFERENSER

Några av de företag som medverkat 2018 är:



8 GODA ORSAKER ATT MEDVERKA

1. DET PERSONLIGA MÖTET BEREDER MARK.

Den personliga kontakten är viktig för att få igång affärsprocessen. På Kiinteistö2019 har dina potentiella kunder fått ett ansikte och en person bakom företagslogotypen. Det underlättar säljsamtalet en vecka senare.

2. KUNDEN KOMMER TILL DIG.

Till träffen kommer besökarna till leverantören i stället för tvärtom. En stor del av dem söker nya leverantörer.

3. ÖVERSKÅDLIG MARKNAD.

Kiinteistö2019 är ett möte på neutral mark. Genom att säljare och köpare finns samlade ger träffen utbyte och överblick för alla parter.

4. TVÅVÄGSKOMMUNIKATION.

Kiinteistö2019 fungerar som ett forum, eftersom den är lika mycket köparens marknad som säljarens.

5. LÅG KOSTNAD PER KONTAKT.

Kiinteistö2019 erbjuder rationalisering av det personliga säljarbetet. En väl förberedd säljare kan hinna med tio gånger fler kundkontakter jämfört med konventionellt arbete.

6. HÖG KVALITET PÅ KONTAKTERNA.

De som deltar på mässan, både föreläsare/utställare och besökare, är på plats av en anledning och har oftast en klar målsättning med sitt deltagande.

7. KIINTEISTÖ2019 KAN KOMBINERAS MED ANDRA MARKNADSÅKTIVITETER.

Med rätt planering blir mässan ett avstamp för nya kampanjer och nya marknader.

8. KIINTEISTÖ2019 VISAR VEM DU ÄR.

Deltagandet i Kiinteistö2019 kan vara en viktig del i din positionering. Genom att medverka visar du var ditt företag hör hemma. Kiinteistö2019 ger också medarbetarna mer kunskap om branschen, genom personliga kontakter, mässor och föreläsningar.



marknadsrespons ab