

Messuesite

12 kiinteistötapahtumaa eri paikkakunnilla
Suomessa vuonna 2027



Skannaa QR-koodi ja



ilmoita kiinnostuksesi



KIINTEISTÖ 2027

Näytteilleasettajaksi KIINTEISTÖ2027 - tapahtumiin

Kiinteistö2027-messujen näytteilleasettajana tavoitatte asunto-osaakeyhtiöiden päättäjiä eri puolella Suomea. Olemme kutsuneet paikalle muun muassa hallitusten puheenjohtajat ja muut jäsenet sekä isännöitsijät.



+358931582549



info@marknadsrespons.se



www.kiinteisto.events

2027 tulee olemaan kymmenes vuosi, jolloin järjestämme messukiertueemme Suomessa. Ruotsissa meillä on kiinteistö-messuista yli 25 vuoden kokemus. Toivoisimme että tullette mukaan osallistumaan näytteilleasettajana yhteen tai useampaan tapahtumaan ympäri Suomea!

Voitte valita 12 messutapahtumasta ne paikkakunnat, joilla haluatte vahvistaa yrityksenne markkinointia ja myyntiä. Jokaiseen messutapahtumaan osallistuu noin 100-150 päättäjiä asunto-osaakeyhtiöistä jotka edustaa keskimäärin 10 000 kotitaloutta.

Kiinteistömessut järjestetään arki-iltaisina, joten osallistuminen messuille on helppoa ja kustannustehokasta. Messuvieraat kutsutaan tapahtumaan henkilökohtaisesti. Näin tavoitatte näytteilleasettajana tehokkaasti tavoittelemanne kohderyhmää. Messut ovat avoinna vieraille kello 16–19. Messuilta päättyy näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen illalliseen.

TAVOITA ASUNTO- OSAKEYHTIÖIDEN PÄÄTTÄJÄT SEKÄ ASUNTOSIJOITTAJIA JA OMISTAJIA:

Messuillemme kutsuttu kohderyhmä on:

- isännöitsijät
- yksityisiä asuntosijoittajia ja omistajia
- taloyhtiöiden hallitusten puheenjohtajat
- taloyhtiöiden hallitusten muut jäsenet

MESSUTILAT

Messut järjestetään paikkakuntien keskeisillä paikoilla sijaitsevilla kongressihotelleilla tai muissa tapahtumaan soveltuvissa kokous- ja kongressitiloissa. Messualue on kooltaan 300–400 neliometriä, ja lisäksi käytettävissä on alueen yhteydessä yksi tai kaksi erillistä luentosalia.

Messut ovat avoinna vieraille kello 16–19, ja ne päättyvät näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen illalliseen.

MESSUJEN TAVOITTEET

Kiinteistö2027-messuilla on kaksi tavoitetta:

1. Tarjota toimivaa markkinointialustaa alan toimijoille tavata toisiaan, vaihtaa näkemyksiä sekä vahvistaa yritysten, tuotteiden ja palvelujen tunnettua.
2. Lisätä alan toimijoiden myyntiä ja kannattavuutta tarjoamalla niille mahdollisuus tavoittaa huomattava määrä asunto-osaakeyhtiöiden päättäjiä eri puolilla Suomea.

Tavoitteemme ei ole ainoastaan välittää tietoa yrityksenne toiminnasta vaan auttaa yritystänne kasvattamaan liiketoimintaansa!



Osallistua näytteilleasettajana Kiinteistö2027-tapahtumiin

Kiinteistö2027-messujen näytteilleasettajana pääsette vaivatta nauttimaan tapahtuman vetovoimasta ja esittelemään tuotteitanne ja palveluitanne asiakkailleen. Vastaamme puolestanne kaikista messujen valmisteluista, huolehdimme tapahtuman pystytyksestä sekä otamme vieraanne vastaan hymyillen.

Näytteilleasettajana voitte 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 voitte halutessanne lisätä messujen hyödyllisyyttä liiketoiminnallenne valmistelemalla tapahtumaan 25 minuutin mittaisen luennon. Tutustu viereisellä sivulla mahdollisuuteen toimia puhujana. Näytteilleasettajat saavat ennen messuja luettelon ilmoittautuneista messuvieraista yhteystietoineen.

Parhaan vaikutuksen aikaansaamiseksi suosittelemme näytteilleasettajia valmistelevaan 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 aktivoita 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.

Kiinteistö2027 -messut ovat messuvieraille maksuttomat.

HINNAT

Esittelypiste: 1 200 - 1 300 euroa / messutapahtuma

Esittelypiste ja 25 minuutin luento: 1 800 – 2 000 euroa / messutapahtuma

Osallistuminen laskutetaan 14 päivää ennen jokaista messutapahtumaa.

Maksuaika on 30 päivää netto. Hinnat ilman alv.





MARKKINOINTI MESSUVIERAILLE

Työ Kiinteistö2027:n osalta alkaa touko-kesäkuussa 2026, kun olemme saaneet ohjelman sovittua ja tarvittavat tilat varattua. Syksyn aikana tämä esite lähetetään nykyisille asiakkaille sekä yrityksille, jotka haluaisimme nähdä näytteilleasettajina vuonna 2027.

Kuusi viikkoa ennen jokaista messua on uusille asiakkaille asettamamme takaraja. Tuolloin suljemme myymälämme ja tulostamme kutsut. Kutsussa esitellään näytteilleasettajat/yritykset, illan ohjelma, luennot sekä niiden pitoajat.

Aloitamme vierailijoiden kutsut neljä viikkoa ennen messuja. Lähetämme kutsut sähköpostitse, tekstiviestillä ja kirjeellä kaikille kohdeyhmän jäsenille. Vierailijat voivat ilmoittautua messuille nettisivuillamme, sähköpostitse tai soittamalla meille.

Viikkoa ennen messuja lähetämme muistutustekstiviestin kaikille, jotka eivät ole vielä ilmoittautuneet ja pyydämme tekemään niin. Otamme ilmoittautumisia vastaan jokaista messua edeltävälle viikolle saakka. Tuolloin ilmoittautuneista vierailijoista laaditaan osallistujaluettelo, joka lähetetään teille.

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 16, 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 19, jolloin tarjoamme yhteisen illalliseen näytteilleasettajille ja messuvieraille.

” JO VUODESTA 1999

Olemme järjestäneet tuhansia onnistuneita kiinteistömessutapahtumia 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.

ASIAKASKONTAK- TIT

Messujen tärkein vaihe on se, mitä tapahtuu messujen jälkeen eli se, kuinka paljon messuillassa saadaan asiakaskontakteja. Tästä syystä jaamme näytteilleasettajille osallistujaluettelon, joka sisältää kaikkien messuvieraiden nimet, osoitteet ja puhelinnumerot. Lisäksi mainitaan messuvieraan edustama asunto-osaakeyhtiö.

TULOKSEKASTA MARKKINOINTIA

Kiinteistö2027-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.

TUTUSTU MEIHIN

Jos ette aiemmin tunne Marknadsrespons AB:n järjestämiä kiinteistömessuja, voitte tulla Kiinteistö2027-messuille tutustumaan meihin. Tulevat messumme löydätte verkkosivuiltamme osoitteesta **www.marknadsrespons.se** tai **www.kiinteisto.events**

Mikäli teillä on toimintaa myös Ruotsissa tai Norjassa ja haluatte lisätietoja, tutustukaa kotisivuihimme: **www.fastighet.events** **www.bolig-no.events**





Ohjelma 2027

Voitte valita 12 messutapahtumasta ne paikkakunnat, joilla haluatte vahvistaa yrityksenne markkinointia ja myyntiä. Jokaiseen messutapahtumaan osallistuu noin 100-150 päättäjiä asunto-osakeyhtiöistä jotka edustaa keskimäärin 10 000 kotitaloutta. Toivoisimme että tullette mukaan osallistumaan näytteilleasettajana yhteen tai useampaan tapahtumaan ympäri Suomea!

Nro	Päivämäärä	Kaupunki	Esittelypiste	Luento	Viimeinen ilmoittautumispäivä
1.	9. maaliskuuta	Oulu	1 300 €	2 000 €	29. tammikuuta
2.	11. maaliskuuta	Espoo	1 300 €	2 000 €	29. tammikuuta
3.	21. huhtikuuta	Kuopio	1 200 €	1 800 €	12. maaliskuuta
4.	22. huhtikuuta	Jyväskylä	1 200 €	1 800 €	12. maaliskuuta
5.	11. toukokuuta	Kouvola	1 200 €	1 800 €	2. huhtikuuta
6.	12. toukokuuta	Turku	1 300 €	2 000 €	2. huhtikuuta
7.	14. syyskuuta	Vaasa	1 200 €	1 800 €	6. elokuuta
8.	15. syyskuuta	Pori	1 200 €	1 800 €	6. elokuuta
9.	12. lokakuuta	Lahti	1 200 €	1 800 €	3. syyskuuta
10.	13. lokakuuta	Vantaa	1 300 €	2 000 €	3. syyskuuta
11.	9. marraskuuta	Tampere	1 300 €	2 000 €	1. lokakuuta
12.	10. marraskuuta	Helsinki	1 300 €	2 000 €	1. lokakuuta



Messutila

Messut järjestetään paikkakuntien keskeisillä paikoilla sijaitseissa kongressihoteleissa tai muissa tapahtumaan soveltuvissa kokous- ja kongressitiloissa. Messualue on kooltaan 300–400 neliometriä, ja lisäksi käytettävissä on alueen yhteydessä yksi tai kaksi erillistä luentosalia.

Nro	Päivämäärä	Kaupunki	Messutila
1.	9. maaliskuuta	Oulu	Radisson Blu Hotel
2.	11. maaliskuuta	Espoo	Dipoli
3.	21. huhtikuuta	Kuopio	Scandic Kuopio
4.	22. huhtikuuta	Jyväskylä	Paviljonki
5.	11. toukokuuta	Kouvola	Original Sokos Hotel Vaakuna
6.	12. toukokuuta	Turku	Radisson Blu Marina Palace
7.	14. syyskuuta	Vaasa	Scandic Waskia
8.	15. syyskuuta	Pori	Original Sokos Hotel Vaakuna
9.	12. lokakuuta	Lahti	Lahden Messut
10.	13. lokakuuta	Vantaa	Original Sokos Hotel Vantaa
11.	9. marraskuuta	Tampere	Solo Sokos Hotel Torni Tampere
12.	10. marraskuuta	Helsinki	Scandic Park Helsinki



” Kiinteistö messut ovat vuodesta toiseen osoittautuneet erinomaiseksi tapahtumaksi, jossa kohtaavat asunto osakeyhtiöiden hallitusten puheenjohtajat, muut hallitusjäsenet sekä isännöitsijät. Messujen järjestelyt ovat aina olleet korkeatasoisia, ja tapahtuma tarjoaa aidosti arvokkaan foorumin keskustella alan ajankohtaisista tarpeista ja ratkaisuksista. Olemme päässeet esittelemään tuotteitamme laajasti eri puolilla Suomea, mikä on lisännyt tunnettuuttamme ja tuonut uusia yhteistyömahdollisuuksia. Kiinteistö messut ovat meille tärkeä ja toimiva tapa kohdata oikeat ihmiset ja vahvistaa asemaamme alalla.

– Frans Vainionpää, Prevox

” Olemme usean vuoden ajan olleet mukana eri kaupungeissa järjestetyissä tapahtumissa koska niihin on helppo tulla, kaikki on valmiina messutiloihin saavuttaessa ja konsepti on aina ollut tuttu ja turvallinen.

On ollut helppoa ja kannattavaa olla mukana tapahtumissa, joihin on osallistunut suuri määrä eri alojen toimittajia tuotteineen sekä todella suuri ja kiinnostunut joukko taloyhtiöiden asukkaita hakemassa ideoita ja ratkaisuja tuleviin parannuksiin ja remontteihin omassa yhtiössään. Tapahtumat ovat olleet hyvin organisoituja ja saavuttaneet hyvän suosion taloyhtiöiden asukkaiden kesken. Niiden sisältö on monipuolinen ja tapahtumien kesto on ollut sopiva, jotta jokainen vierailija on ehtinyt saada infoa juuri heitä kiinnostavista asioista.

– Petri Laine, InterControl

Kiinteistö-messuille osallistui mm. seuraavat yritykset:



Ilmoittautuminen messuille!

Haluatteko varata paikanne Kiinteistö2027:ssä tai onko teillä kysyttävää meidän tapahtumisista?

Ota meihin yhteyttä:

Emelie Bejrö



emelie.bejro@marknadsrespons.se
+46 510 54 51 41

Anne Lerider



anne.lerider@marknadsrespons.se
+35 8931582549 / +46 704166323

8 hyvää syytä osallistua

1. Henkilökohtaiset tapaamiset

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

2. Asiakkaat saapuvat luoksenne

Messuilla vastaanotatte vieraanne ja potentiaaliset asiakkaanne vaivattomasti omalla esittelypisteellänne. Suurin osa messuvieraista on messuilla etsimässä uusia kumppaneita ja toimittajia.

3. Molempia hyödyttävät markkinat

Kiinteistö2027-messut tarjoavat mahdollisuuden ammattilaisten kohtaamiin neutraalilla maaperällä. Messut kokoavat yhteen myyjät ja ostajat, ja tapaamiset hyödyttävät molempia osapuolia.

4. Myyjän ja asiakkaan vuoropuhelu

Kiinteistö2027-messut toimivat foorumina henkilökohtaisille kohtaamisille ja kaksisuuntaiselle kommunikaatiolle.

5. Alhaiset kustannukset asiakaskontaktia kohden

Kiinteistö2027-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

Kiinteistö2027-messut ovat tärkeä osa yrityksen markkinointia ja näkymistä niin asiakkaille, sidosryhmille kuin henkilöstöllekin. Messuille osallistuminen on tapa osoittaa olevansa tärkeä vaikuttaja alallaan.



marknadsrespons

Järjestäjä: Marknadsrespons AB, Fabriksgatan 4, SE-531 60 Lidköping
+46 510 - 220 95 • www.marknadsrespons.se