

INMOPOLI cst-08



INMOPOLI

Feria inmobiliaria de 1ª Residencia
Vivienda nueva de Castellón y Área Metropolitana

Del viernes 25 al domingo 27 de Enero de 2008
Hotel Luz - Castellón



INMOVAC

Feria inmobiliaria vacacional
Vivienda Nueva en Costa, Montaña y Nieve





* **Nombre del Evento.-** INMOPOLI cst
Feria Inmobiliaria de 1ª Residencia “ Vivienda nueva de Castellón y área metropolitana”



* **Tipología del Expositor.-**
Promotor inmobiliario con el máximo de producto



* **Número de Empresas Expositoras.-**
Hasta un máximo de 25 seleccionados



* **Producto inmobiliario a exhibir.-**

- **INMOPOLI** - Vivienda nueva de 1ª Residencia (Libre y VPO)
 - Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
 - Área geográfica;
 - Castellón, área metropolitana y provincia



- **INMOVAC** - Vivienda nueva vacacional de Costa, Montaña y Nieve.
 - Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
 - Área geográfica
 - Castellón.- Desde el norte (Vinaroz), hasta el sur (Almenara)
 - Interior de la provincia



- * **Público objetivo.-**
- El espectro social, económico, sexo y de edad será amplio.
 - Castellón capital, área metropolitana y provincia.
 - Áreas interesadas en producto vacacional (Valencia, Madrid, Aragón (Teruel, Zaragoza), Cataluña (Tarragona, Barcelona), Euskadi, Navarra, La Rioja.



*** Lugar.-**

Hotel Luz - Castellón
C. Pintor Oliet, 3 - 12006 Castellón- España
www.hotelluz.com



*** Fecha de celebración**

Del viernes 25 al domingo 27 de Enero de 2008



*** Horario**

Viernes de 10 a 20 horas, Sábado de 10 a 20 horas, Domingo de 10 a 20 horas

* **Entrada.-** Gratuita * **Edición.-** 1ª Edición * **Periodicidad.-** Anual

*** Asesores.-**



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



*** Organización y gestión.-**



*** Datos de contacto para información.-**

Teléfono.- 902 220 320 Fax.- 963 423 725
Email.- info@inmopoli.com Web.- www.inmopoli.com



1º El recinto

A la entrada del salón habrá una **pantalla gigante de televisión**, donde los expositores podrán exhibir sus diferentes promociones de forma breve mediante una película sin fin tipo video o con fotos.

En esta zona habrán **azafatas que atenderán a los visitantes**, entregándoles el catálogo, material divulgativo de los Patrocinadores, etc., e instruyéndoles para que cumplimenten el formulario para participar en sorteos diferentes.



El espacio está ambientado con la decoración de plantas, banderolas, etc., para crear un entorno adecuado. Se dispondrá de los pasillos oportunos para que los visitantes puedan transitar fácilmente.

Se crearía una **zona de maquetas**, para que los visitantes pudieran ver más detalladamente las diferentes promociones y para que sirviera de argumento visual para la venta. La zona de maquetas estaría dispersa por el salón y en la medida de lo posible lo más próximo a los stands, para poder cumplir más eficazmente su fin comercial.

El salón dispondrá de una zona de asientos donde se podrá descansar, así como de una zona de cafetería gratuita para los expositores o para los visitantes con invitación.

Se preparará un recinto infantil donde los niños que acompañan a sus padres puedan estar distraídos con payasos, animadores, con juegos / lectura y otros.

Se posibilitan módulos con una extensión base de 6 m², para crear espacios tipo **stand pre – montados**, con mesas y sillas, infografías, etc., con una superficie de 6, 12, 18, 24 m², según la capacidad de la sala, donde los promotores inmobiliarios, aproximadamente 25, presentan su producto y realizan las ventas durante un fin de semana largo (de viernes a domingo)



INMOPOLI cst-08



INMOPOLI
Feria Inmobiliaria de 1ª Residencia
Vivienda nueva de Castellón y Área Metropolitana



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS

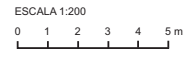


Asesoran:



Leyenda

E	Stand Especial
4	Stand 3x2 = 6 m ²
1	Stand 2x3 = 6 m ²
---	Espacio Diáfano



3a



2º Los expositores

Los expositores podrán entregar a las personas que atiendan artículos de merchandising.

Habrá un equipo de azafatas que además de atender a los visitantes, ofrecerá a los expositores asistencia en lo necesario.

Así mismo cuando atiendan a visitantes, les podrán ofrecer refrescos siendo las azafatas quienes se encargaran de la gestión.

Habrá un cupo de tickets por expositor, tanto para atenciones como para restauración. Así mismo habrá uno de Parking.

Los expositores podrán durante el evento tener precios promocionales, con el fin de incentivar a los compradores que hayan acudido.



3º Los visitantes



Los visitantes podrán cumplimentar un formulario por internet o soporte papel, en el que además de sus datos personales, reflejarán el tipo de producto inmobiliario en que están interesados, en que zona y una idea de precio.

Dicho formulario dispondrá de dos partes, una para efectos estadísticos y otra para participar en un sorteo de estancias en hoteles, viajes, regalo de un coche, entradas a CAC, a Terra Mítica, Cines, etc.,

Así mismo estos datos servirán como información de la demanda por parte de los compradores.

Con el fin de poder facilitarla al promotor y para agilizar el proceso de acercamiento entre compradores y vendedores.

A los visitantes que tengan alguna reunión con los expositores, se les pagará dos horas de parking. Para validar el ticket, se le pondrá un sello.





Asesoran:



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



4º La difusión del evento

En fechas previas desde un mes antes se realiza una intensa campaña de comunicación y publicidad en diferentes medios como, entre otros, **radio, prensa diaria, autobuses, internet, etc.**



Son medios oficiales en radio la cadena SER con su red de emisoras (Cadena 40, Dial, M80), en TV Localia, en prensa gratuita el diario 20 minutos, en internet Atrea y Llavetex, y en cada ciudad un periódico de pago de máxima difusión.

Habrà una web (**www.inmopoli.com**) del evento, donde las personas interesadas podrán ver cuales son las empresas participantes, sus productos, y preparar una agenda de visitas a los diferentes expositores.

La web, se difundirá en la publicidad de radio, medios escritos y otros soportes, así como con una campaña en internet (portales inmobiliarios, google y otros buscadores).

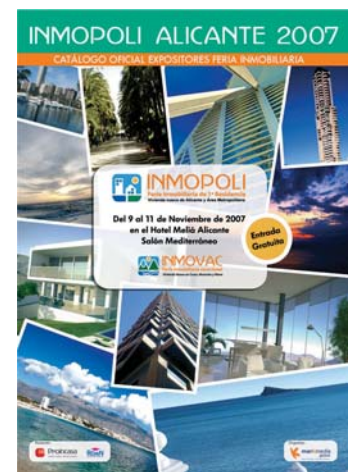


Se hará un catálogo del evento que se encartará en un periódico de máxima difusión, aproximadamente de 7 a 10 días antes de la celebración. Así mismo se entregará en mano a los visitantes, con las siguiente secciones;

1º Plano con señalización de Stands, Expositores, zona lúdica, maquetas, etc... e información del evento.

2º Reseña de cada una de las empresas participantes.

3º Ficha informativa de cada una de las promociones que exhibirán los expositores ordenado por zonas e indicación del precio.



Asesoran:

Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS**1º.- Plan de Marketing -**

Acciones para dar a conocer el evento y que acuda público. Hasta el **70% de los ingresos** brutos del evento se destinarán a una intensa campaña de publicidad para posibilitar el máximo de visitantes.

El esfuerzo fundamental se dirige para atraer público de Castellón capital y área metropolitana.

Se harán asimismo iniciativas para difundir INMOPOLI / INMOVAC en Madrid, y provincias de Aragón y Cataluña.

Plan de Marketing

CUANTO▶ **Hasta 70% de Ingresos****A QUIEN**

▶ Residentes en Castellón área metropolitana y resto provincias. (70% Inversión.)
Residentes en Zaragoza, Teruel, La Rioja, Barcelona, Tarragona, Euskadi y Navarra (30% Inversión.)

**1.1 Comunicación.-**

* Fase Pre – Evento.-

- Presentación, ruedas de prensa, notas, entrevistas, etc., para darlo a conocer, expectativas, patrocinadores, expositores, etc.

* Fase Evento.-

- Notas de prensa, entrevistas a Expositores y visitantes

* Fase Post - Evento.-

- Notas de prensa, entrevistas, con las conclusiones, evaluación con datos de expositores, visitantes, operaciones realizadas, importe económico y perspectivas en los próximos meses. Previsiones para la siguiente edición.

INMOPOLI cst-08

ANUNCIATE GRATIS: 807 50 55 05. Vivienda y Construcción. Inmopoli Vlc 2007 ofrece más calidad, concentración y asesoramiento. La feria inmobiliaria se celebrará en el Ateneo Mercantil de Valencia del 4 al 6 de mayo.

20 minutos Vivienda y Hogar. EL SUPLENTE DEL BIENES. INMOPOLI, FERIA INMOBILIARIA. MILES DE CASAS PARA ELEGIR. MARIANA SE INVAGURA INMOPOLI EN EL HOTEL MELIÁ, UNA FERIA PARA TODA LA IDEAL DE SU TIEMPO.

INFORMACION. Sábado, 10 de noviembre, 2007. FERIA. Un momento de la primera jornada de la feria inmobiliaria que ayer abrió sus puertas en el hotel Meliá de Alicante. Inmopoli pone a la venta hasta mañana 35.000 viviendas nuevas.

MercaLevante. ANUNCIATE GRATIS: 807 50 55 05. EL MERCADO DE MERCADOS.

ANUNCIATE GRATIS: 807 50 55 05. FERIA. Inmopoli Vlc reunió a 5.500 visitantes y concretó 200 operaciones de compra. Las tres jornadas del certamen inmobiliario generaron unos 3.500 contactos comerciales.

ANUNCIATE GRATIS: 807 50 55 05. FERIA. Inmopoli Alicante 2007 ofrece viviendas de calidad y numerosas ofertas promocionales. La Feria de Asesoramiento Inmobiliario para el comprador arranca mañana en el Hotel Meliá.



Asesoran:



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



1.2 Publicidad.- Desde el mes anterior, hasta el día del evento

* Público de Castellón capital y área metropolitana

- Prensa.- Faldones, Portadas, encartes. Todo a color
- * Mediterráneo, Levante, El Mundo, El País, 20 minutos, Heraldo, El boletín, Expansión
- * Catálogo para encarte en periódico
- Radio.- Cuñas 20 segundos; Cope, Onda cero, Cadena Ser, Radio Marca, Kiss FM
- TV.- Localia, Canal Nou, Popular TV.
- Bus EMT.- De 10 a 15 unidades
- Bus área metropolitana.-
- Internet.-
- * Portales inmobiliarios y buscadores
- Atrea, Google, Idealista, Portae, Llavetex, aestrenar, etc
- * Periódicos digitales locales; Mediterráneo, Levante, 20 minutos, etc.

* Público de resto de España

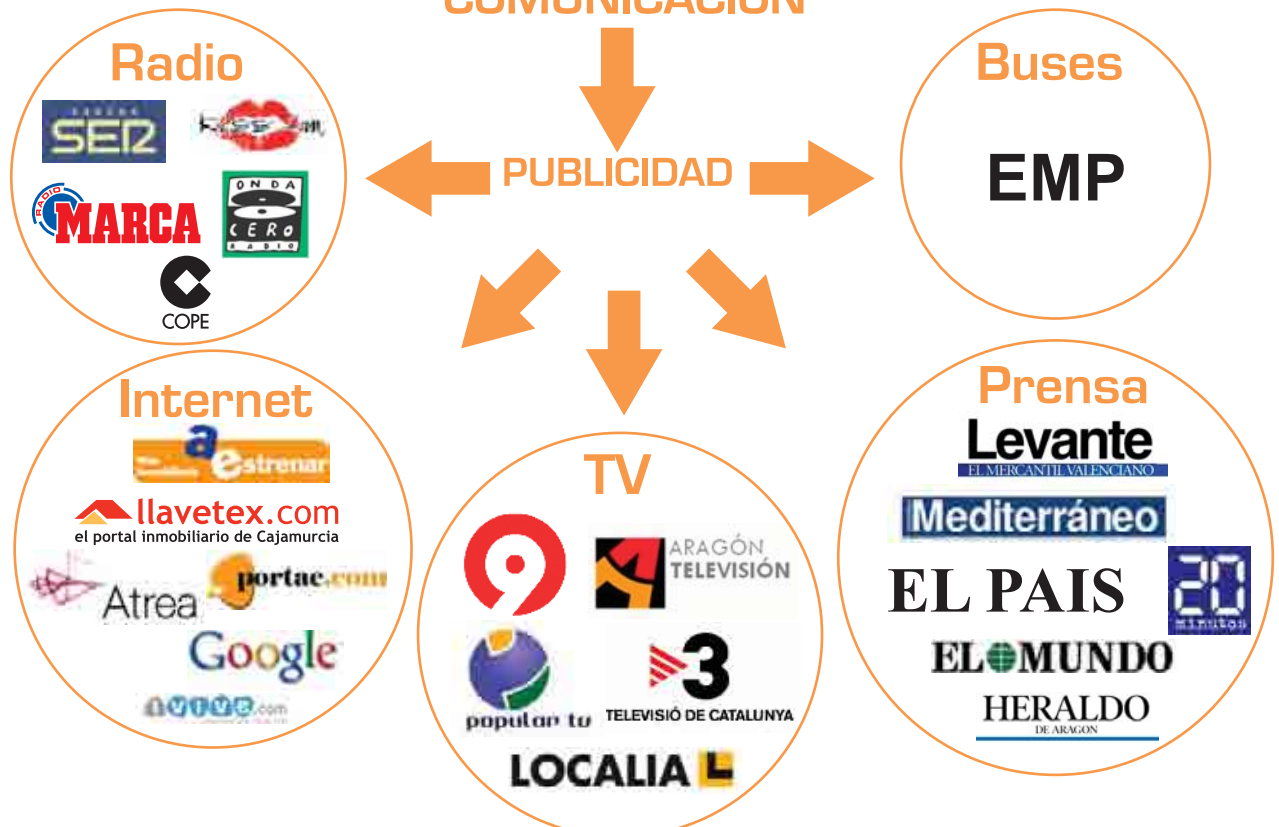
- TV.- Localia (Aragón, Madrid), TV Aragón, TV3.
- Bus capitales
- Internet.-
- * Portales inmobiliarios y buscadores
- * Periódicos digitales

CON QUE



INMOPOLI
Feria inmobiliaria de 1ª Residencia
Vivienda nueva de Castellón y Área Metropolitana

COMUNICACIÓN



INMOPOLI cst-08



Asesoran:



1.3 Acciones comerciales.- Para el público

* Sorteos.- Mediante el cumplimentado del un estudio de demanda

- Vehículos, Chevrolet
- Estancias en hotel cadena SH / Meliá
- Viajes de crucero (Mediterráneo)
- Entradas en parques temáticos (CAC, Terra Mítica, Terra Natura...)
- Tickets para bus Turistic o similar
- Entradas en cines

* Varios

- Facilidades de parking y restauración
- Posible asistencia de personajes famosos,
- Precios promocionales de los expositores e incentivos
- Acuerdos preferenciales en los medios para Expositores

Sorteo lotes



Sorteo Coche



ACCIÓN COMERCIAL

Tickets Gratis Bus Turistic



Sorteo Cruceros



INMOPOLI cst-08

Facilidades para el EXPOSITOR



Facilidades para el VISITANTE

