

EXPOCoruña 27, 28 y 29 de Octubre 2017

Retrofit Más

Soluciones innovadoras para la reforma y rehabilitación del negocio y el hogar

Organiza: EXPOCoruña

Co-organiza: Eventuali

Comercializa: Becerra y Corral Asociados.

Refor Más

Índice

1. Por qué?
- 2.Cuál es el objetivo?
3. Qué es?
4. Qué ofrecemos?
5. Qué nos diferencia?
6. A quién nos dirigimos?
7. Expositor y diseño de planta
8. Visitante
9. Comunicación
10. Patrocinios

.01 Por qué

La recuperación económica ha creado un cliente más exigente. En la edificación, huye de la obra de mala calidad y que repita esquemas del pasado. Está abierto a experiencias nuevas. A interiorismos con los que antes nunca se hubiera atrevido. A comprar todo aquello que signifique salud, bienestar, practicidad, máximo ahorro de energía, nueva artesanía o sostenibilidad. Estas son sus nuevas claves de consumo.

La compra selectiva es su rasgo principal. ReforMás es la Feria donde este público y empresas con producto diferenciado, innovadoras y con servicios nuevos, se van a reconocer mutuamente. Esta es la afinidad que propone ReforMás.

En 2016, en Galicia se emitieron más de 30.000 visados¹ de obra nueva, ampliación o reforma. La tendencia indica crecimiento. La nueva rehabilitación es transversal. Importa el constructor, el interiorista y el paisajista a la vez. La familia entera, con todas sus tipologías. El público que asiste a estas Feria quiere, allí mismo, vivir la experiencia de lo que será su nueva casa rehabilitada. No hay razón para no dárselo en ReforMás.

¹ Fuente: Ministerio de Fomento. Colegio de Arquitectos Técnicos. <http://www.fomento.gob.es/DE?nivel=2&orden=09000000>

.02

Cuál es el objetivo

Una Feria práctica. Al grano del mundo nuevo que hay que descubrir en la reforma, en su sentido más amplio:

1. Atraer e identificar al cliente que va a rehabilitar su casa u oficina en los próximos doce meses e influir en su decisión de compra. Generar un espacio expositivo donde se viva y se toque la reforma que se propone por parte de los expositores.
2. Presencia de expositores para la reforma completa. Que el público pueda salir de ReforMás con su reforma presupuestada o contratada integralmente.
3. Reducir el riesgo de reformas fallidas o frustradas por falta de servicios coordinados e integrales. ReforMás como Feria de asesoramiento.
4. Confiar en quien innova. Boca a boca. Programar una agenda de testimonials de personas satisfechas con sus reformas recientes (clientes particulares de expositores). Que el cliente lo cuente a otros clientes potenciales con naturalidad y familiaridad.
5. Programar 6 áreas de actividades permanentes non-stop, como experiencia de hacer en vivo.
6. Asociar la idea de reforma a la eficiencia energética en su máxima expresión y al concepto de edificio de consumo casi nulo.
7. Promover adecuadamente la presencia de elementos soft y hard para la reforma, desde ventanas de altas prestaciones, aislamientos a como proyectos de interiorismo o paisajismo.
8. Presencia de sectores afines a la idea de mejor calidad de vida: movilidad, comunicación, etc.

.03 Qué es

- . La reconfiguración del nicho de negocio de la reforma. Su puesta al día competitiva.
- . Un *empoderamiento* del cliente. Que sea exigente. Que no se conforme con cualquier reforma que se le ofrezca de baja calidad.
- . “De las musas al teatro”, donde la inspiración y la creatividad se materializan en negocio.

.04 Qué ofrecemos

Testimonios: experiencias positivas de reforma innovadora contada por los propios protagonistas; los que viven en la casa.

Tres jornadas para mostrar una nueva visión del mundo de las reformas y la rehabilitación, con soluciones innovadoras dirigidas al ahorro, salud, confort y bienestar, para el negocio y el hogar.

- . Construcción eficiente
- . Paisajismo sostenible
- . Interiorismo de tendencia
- . Consultoría innovadora
- . Servicios experimentados

HOGAR

Desde la compra/alquiler hasta la decoración; pasando por aseguradoras, técnicos y contratistas.

NEGOCIO

Las mismas necesidades que en el hogar, incluyendo además su imagen corporativa.

.05 Qué nos diferencia

Replanteamos la idea misma de reforma. Mostramos a los asistentes el nuevo mundo de la rehabilitación, sus aplicaciones y cómo puede guiarse a través de él.

- . Una feria abierta a profesionales y al público general, enfocada a negocios y particulares.
- . Presencia de todos los agentes: contratas, promotores, estudios, seguros, inmobiliarias, tiendas de decoración,...
- . Soluciones para locales, viviendas y jardines.

.06 A quién nos dirigimos

- . Expositores: Profesionales de las reformas, jardinería, interiorismo e inmobiliaria sin olvidarnos de los servicios paralelos (seguros, financiación, arquitectos, diseñadores de interiores, paisajistas,...)
- . Público: profesionales del sector y cliente final que busca renovar su negocio u hogar.

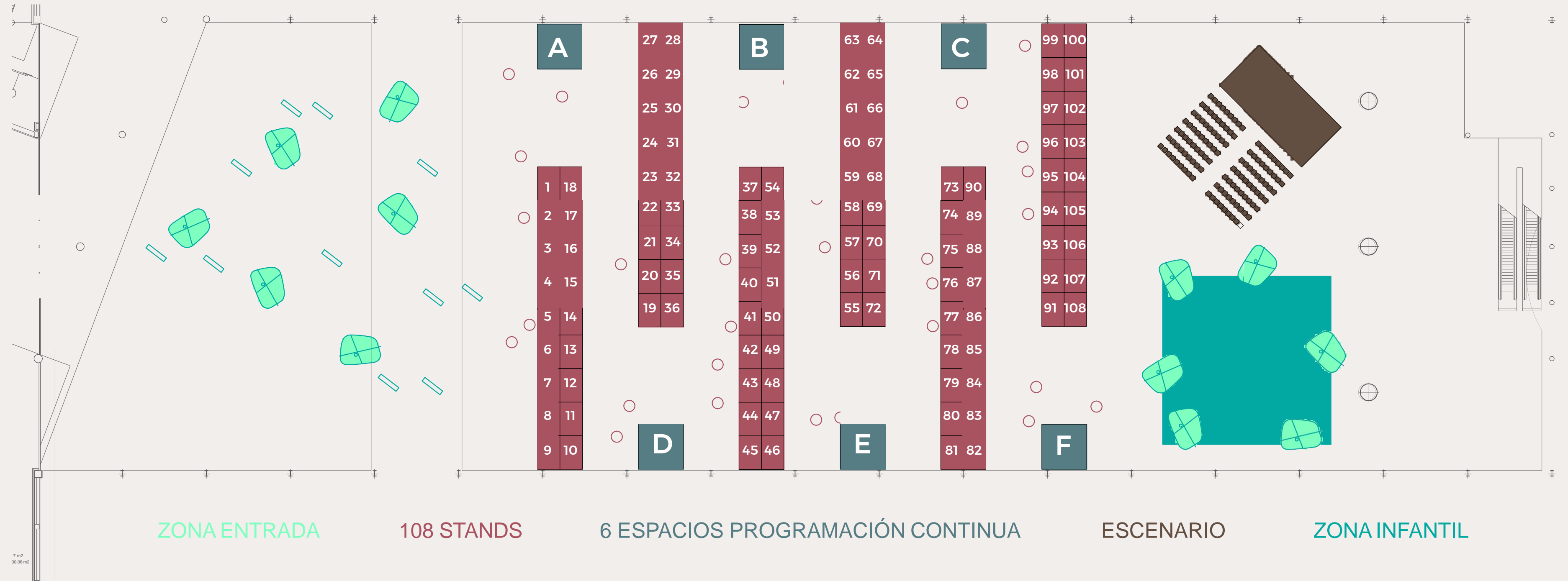
.07 Expositor

ReforMás ofrece:

- . El mejor escaparate de la ciudad. Tres jornadas completas de negociación entre particulares y empresas.
- . Sinergias con otras empresas o agentes del sector.
- . Charlas informativas, debates y mesas redondas para publicitar su producto o servicio.
- . Publicidad en prensa, radio, acciones en la calle,...
- . Invitaciones para sus clientes.
- . Presencia de grandes empresas institucionales.
- . Comunicación en redes sociales, colegios de profesionales y publicaciones del sector.
- . Posicionamiento como proveedor especializado en la ciudad.
- . Entender la relación de las reformas con otros sectores: paisajismo, interiorismo,...
- . Contenidos de calidad.
- . Contacto directo con el cliente.
- . Visibilidad.
- . Formación especializada basada en la productividad.
- . Diseño de planta: participa con stand modular o tu propio stand de diseño. El stand incluye: wifi, rotulación, 2 puntos de luz, conexión red eléctrica, mesa y silla; a partir de 6m².
- . 100 €/m² stand modular; 90 €/m² espacio stand diseño propio (min. 6m²).

Refor Más

Diseño planta:



.08

Visitante

ReforMás ofrece:

- . La reforma que cuida tu bolsillo
- . Todos los servicios necesarios para acometer una reforma y rehabilitación con todas las garantías.
- . Asesoramiento técnico directo para suplir las carencias de un público no especializado: eficiencia energética, control presupuestario, funciones de los diferentes agentes en obra, asesoramiento interiores, paisajismo,...
- . Novedades en la reforma y rehabilitación de lo último del sector, enfocadas a relacionadas con el ahorro, confort y bienestar, salud, innovación y sostenibilidad.
- . Descuentos especiales al contratar los servicios en feria.
- . Sorteos atractivos durante las jornadas.

.09 Comuni- cación

¿Cómo llegamos a los expositores?

- . Ensalzando las particularidades de la feria: "única" feria de esta modalidad en Galicia, "tres jornadas completas", "tu mejor escaparate",...
- . Promoviendo el contacto directo con el cliente.
- . Estimación de 15.000 visitantes durante las tres jornadas de duración de la feria.
- . Invitaciones para público general.
- . Comunicación de la feria en redes sociales, prensa, acciones en la calle, newsletter y a través de canales externos e internos de EXPOCoruña.

¿Cómo llegamos al público general?

- . Ensalzando el carácter didáctico del evento.

.10 Patrocinios

Ser patrocinador:


- . Significa participar de forma destacada en este proyecto. Mostrarse ante la sociedad como entidad que reinvierte sus beneficios en acciones que fomentan nuevos focos de negocio innovadores
- . Es posicionarse por delante de la competencia, refuerza la imagen de la marca antes, durante y después de la feria aportando credibilidad y prestigio
- . Su empresa puede llegar de forma directa, a través de acciones diseñadas específicamente, a establecer un vínculo activo entre su marca y el público
- . Su empresa obtendrá repercusión en los medios de comunicación y en la sociedad
- . Ventajas y beneficios que repercutirán en sus ventas

.10 Patrocinios



Patrocinador GOLD:

- . Corner o stand de libre configuración en ReforMás
- . Patrocinio del escenario
- . Anuncio en pantalla time-lapse
- . Logotipo de la empresa en todo el material publicitario (folletos, flyers, posters, lonas...)
- . Logotipo de la empresa en las invitaciones
- . Logotipo en la guía del visitante
- . Presencia en RRSS
- . Presencia en Medios de Comunicación
- . Link en la web de ReforMás
- . Banner en la web
- . 5.000 invitaciones
- . Patrocinio



Patrocinador SILVER:

- . Patrocinio del área de descanso/cafetería
- . Anuncio en pantalla time-lapse
- . Logotipo de la empresa en todo el material publicitario (folletos, flyers, posters, lonas...)
- . Logotipo de la empresa en las invitaciones
- . Logotipo en la guía del visitante
- . Link en la web de ReforMás
- . Presencia en RRSS
- . Presencia en Radio
- . 3.000 invitaciones



Patrocinador BRONZE:

- . Logotipo de la empresa en todo el material publicitario (folletos, flyers, posters, lonas...)
- . Logotipo de la empresa en las invitaciones
- . Logotipo en la web de ReforMás
- . Logotipo en la guía del visitante
- . Presencia en RRSS
- . 1.000 invitaciones

*Los costes de producción propia corren por cuenta del patrocinador.

Refor Más

+info:

www.feria-reformas.com

contacta:

-

info@expocoruna.com

881 920 010

-

contacto@eventuali.es

-

contacto@bcasociados.es

698 157 222

Organiza:



Comercializa:



Co-organiza:

EVENTUALI