

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ - новый подход к участию в выставках



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ



ДОМЭКСПО

При поддержке
правительства Москвы



Организатор: Русская Выставочная Компания „ЭКСПОДИЗАЙН“

Президент компании: Поважный Станислав Павлович Генеральный директор: Рубцова Татьяна Алексеевна

В 1996 году в Москве прошла первая выставка недвижимости **REALTEX "Инвестиции-Строительство-Недвижимость"**, организованная компанией "M.S.I.". Она вызвала большой интерес со стороны профессионалов и потребителей и положила начало выставочным мероприятиям, охватывающим сферу недвижимости. В настоящий момент в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах страны ежегодно проводится более 100 выставок по данной тематике.

Международная выставка «ДОМЭКСПО» - единственная из выставок недвижимости, профессионализм и высокий уровень организации которой отмечен знаками (сертификатами) PCBЯ и UFI.

Ежегодно на «ДОМЭКСПО» появляются новые проекты, в которых оперативно отражаются любые изменения, происходящие в сфере недвижимости. Среди них: «Улица ипотеки», «Улица Интернета», «Улица загородной недвижимости», «Улица зарубежной недвижимости», которая впоследствии превратилась в «Салон зарубежной недвижимости», а затем в самостоятельный проект «ДОМЭКСПО-ИНТЕРНЕТШЛ».



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ НЕДВИЖИМОСТИ ДОМЭКСПО

- 1999** - 1-я выставка «Рынок недвижимости» на ВВЦ.
- 2001** - 4-я выставка. Проект получает название – «ДОМЭКСПО».
- 2002** - 7-я выставка. Переезд в Гостиный Двор.
- 2003** - 9-я выставка. Присвоение знака Российского Союза Выставок и Ярмарок РСВЯ. Стартует авторский проект «Улица ИПОТЕКИ».
- 2004** - 10-я выставка. Ноябрь – присвоение Знака Всемирной Ассоциации Индустрии UFI. Первая научно-практическая конференция в рамках «ДОМЭКСПО».
- 2005** - 12-я выставка. Оргкомитет выставки возглавил В.И. Ресин. Первый заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы. Руководитель комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции г.Москвы. Стартует проект «Улица коттеджных посёлков», получивший позднее название «Улица загородной недвижимости».
- 2007** - 16-я выставка «Московский международный салон недвижимости» - раздел зарубежной недвижимости выставки.
- 2008** - 18-я выставка. Две экспозиции: февраль – DOMEXPO International, апрель – ДОМЭКСПО Россия. Гостиный Двор.
- 2008** - 19-я выставка. Одновременно на двух площадках. DOMEXPO International – Гостиный Двор. ДОМЭКСПО Россия – ЦВЗ Манеж.
- 2009** - 20-я выставка. Единая экспозиция в Гостином Дворе, и 21-я выставки – Проект «Живём в Подмосковье.»
- 2010** - 22-я выставка. Экспозиция «Дом XXI века» совместно с Фондом РЖС при содействии НАМИКС и Союза архитекторов России.



Всероссийский
Выставочный
Центр



Гостиный
Двор



ЦВЗ Манеж

ЦЕЛИ УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКЕ

КОММЕРЧЕСКАЯ

МАРКЕТИНГОВАЯ

ИМИДЖЕВАЯ

Участие в выставке это расширение рынка сбыта. Это одновременно **маркетинг, реклама и PR**

Для **ЭКСПОНЕНТОВ** – выставка это возможность продемонстрировать свои предложения широкому кругу потенциальных покупателей, установить новые деловые контакты, повысить имидж компании. Высокая репутация фирмы – основа успешного бизнеса.

Для **ПОСЕТИТЕЛЕЙ** – выставка это достоверная информация о предложениях и ценах, возможность сравнения, выбора и покупки недвижимости на выгодных условиях и с минимальными затратами времени.



РЫНОК ПРОДАВЦА

(Спрос на товар со стороны покупателей превышает предложения продавцов).
Реализация объектов проходит в короткие сроки. Цены растут.



РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ

(Предложения недвижимости превышают платежеспособный спрос)

Для активизации спроса девелоперы понизили порог вступления в проект, увеличили длительность рассрочки платежей, предлагают скидки и бонусы. Появляются новые финансовые механизмы, позволяющие ускорить приобретение недвижимости.

**Выставка - лучшая площадка, для продвижения новых проектов.
Каждый ее посетитель – потенциальный покупатель недвижимости.**



Жилая недвижимость: от «рынка продавца» к «рынку покупателя» Будут ли востребованы новые объекты?

Предсвадебные смотрины. Как оправдать ожидания «сватов»?



Цель:

Удачная женитьба –
или как заполучить
покупателя (жениха)



РОССИЙСКИЕ НЕВЕСТЫ:

Гордые...



Недоступные...



Высокомерные...



... но такие желанные



ЗАГРАНИЧНЫЕ НЕВЕСТЫ:

Коммуникабельные...



Гибкие...



Достойные...



... но такие далёкие



РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ

Женихи

Состоятельные...

Выбирающие...

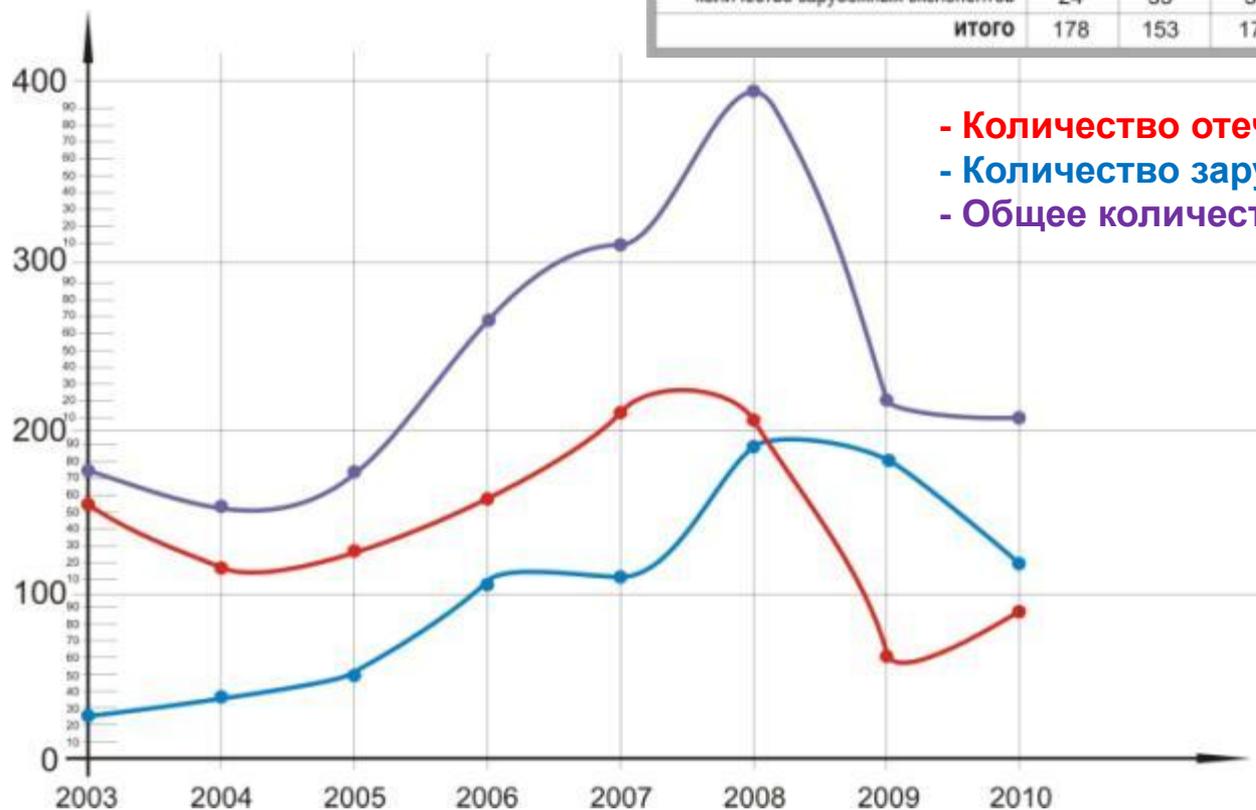
Разборчивые...



ВЫСТАВКА – ЗЕРКАЛО РЫНКА

СТАТИСТИКА

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
площадь								
Арендованная площадь, нетто	2652	2411	2390	3378	4179	5203	2350	2751
Арендваемая площадь, нетто отечественными экспонентами	2002	1973	1699	2238	2840	2494	495	1143
Арендваемая площадь, нетто иностранными экспонентами	200	438	562,5	1067	1279	2709	1855	1298
специальные экспозиции	450	0	129	73	60	0	0	310
экспоненты								
количество отечественных экспонентов	154	118	126	160	213	205	42	98
в том числе загородных экспонентов					41	34	25	25
количество зарубежных экспонентов	24	35	50	102	103	190	177	116
ИТОГО	178	153	176	262	316	395	219	214



- Количество отечественных экспонентов
- Количество зарубежных экспонентов
- Общее количество экспонентов

Чья СВАДЬБА ближе?...

Voda! Wedding!

Сватба! Nozze!

Hochzeit! Свадьба!!!



СОВЕТЫ «СВАТАМ»

1. Поддерживайте диалог с покупателем – будьте коммуникабельны.
2. Слушайте его, быстро реагируйте на изменяющиеся запросы – будьте гибкими.
3. Предлагайте новые пути, ведущие к цели.

Достижение цели – Ваша главная задача.

**Продавцы
недвижимости!
Не упустите
своих «Женихов».**

**Не уходите в тень.
«Под лежащий камень
вода не течёт»**

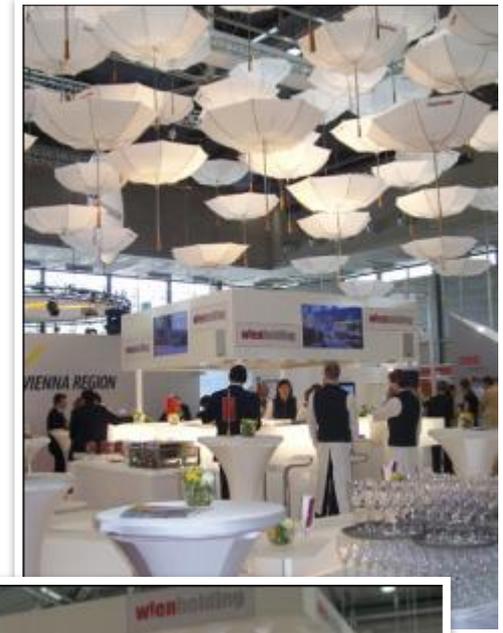


ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ ВЫСТАВОК

Постоянный участник зарубежной выставки не ограничивается стендовым присутствием,

а использует весь потенциал мероприятий:

- спонсорский пакет
- конференции
- пресс-конференции
- презентации компаний и презентации проекта
- бизнес презентации или шоу презентации
- конкурсы
- рекламная кампания
- лотереи и подарки



ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ КОМПАНИИ

23-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
 При поддержке Правительства Москвы
ДОМЭКСПО
 7 - 10 октября 2010 Москва, Гостиный Двор
 Ваш персональный проводник в мире недвижимости

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЯ "ДОМЭКСПО" КАРТА САЙТА

УЧАСТНИКАМ СПИСОК УЧАСТНИКОВ ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ПОСЕТИТЕЛЯМ РЕКЛАМА И PR ПАРТНЕРЫ СМИ КОНТАКТЫ АРХИВ

НОВОСТИ

18.05.2010 **Внимание!** 25 мая 2010 - конференция РВК Эксподизайн
 25 мая 2010 года в конференц-зале РВК Эксподизайн пройдет конференция "Привлечение клиентов в риэлторские компании" подробнее

17.05.2010 7 июня 2010 года будет заключена важная сделка между Бразилией и Россией
 С таким заявлением по итогам конференции выступил президент РФ Дмитрий Медведев. подробнее

14.05.2010 Лесстрой — новый сервис по выбору проектов загородных домов.
 Ждем вас в любое время здесь подробнее

22.05.2010 В Латвии за покупку недвижимости начнут выдавать вид на жительство
 Президент Латвии Валдис Затлерс одобрил поправки к закону об иммиграции, согласно которым...

ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ ДОМЭКСПО

Регион: Любое Категория: Любая Продавец: Любой Цена ОТ: Цена ДО: Валюта: EUR

Искать

На предыдущую | страница 1 из 1 | На следующую

Испания

Фотогалерея объекта	Местоположение	Описание объекта	Цена	Категория объекта	Продавец объекта
	Коста Бланка	Вилла в Кальпе с видом на море и окалу Ифан, онево Коста Бланка. Площадь участка 900 м2. До моря 2500 метров. Вид на море. Бассейн, кондиционер, Гаража нет. Есть мебель, кухня	655 000 €	вилла	LEANGA
	Майорка	Новый комплекс El Puerto II расположен на юго-востоке острова Майорка, непосредственной близости от элитного спортивного порта Марина Д'Ор. Составит из двухспальных апартаментов, выдержанных в современном стиле, где преобладающим является белый цвет. Апартаменты имеют: этажей имеют крытые террасы и большие балконы. Верхние этажи — это просторные...	от 200 000 €	апартаменты	LEANGA

ПОИСК НЕДВИЖИМОСТИ

Испания дом у моря от 6 млн.руб.

ДОСКА ОБЪЯВЛЕНИЙ
КУПЛЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОСЛЕДНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ ДОМЭКСПО

ИнвестПраво PROPERTY
 +7 916 500 00 04
 +7(905) 260 20 04

Эксклюзивные апартаменты с двумя спальнями и...

БАЗА ДАННЫХ – даёт возможность посетителям выставки заранее познакомиться с предложениями объектов недвижимости от экспонентов и сделать визит на выставку более целенаправленным.

БАЗА ДАННЫХ

НОВОСТНОЙ БЛОК

БАННЕРНЫЙ ОБМЕН

Новые проекты на выставке «ФИНАНСОВАЯ ГАЛЕРЕЯ»

Основная цель проекта «**Финансовая галерея**» - познакомить посетителей выставки с финансовыми механизмами, позволяющими ускорить новоселье.

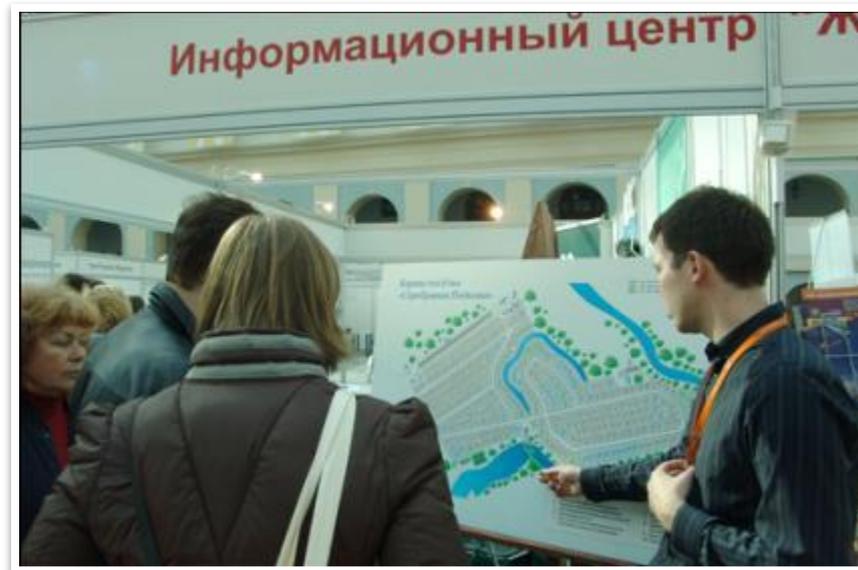
(Предложения банков, девелоперских и риэлторских компаний, Жилищно-накопительных кооперативов (ЖНК); Кредитно-потребительских кооператив граждан (КПКГ) и т.д.)

Финансовая Галерея



Новые проекты на выставке «Живём в Подмосковье»

На объединённом стенде работают представители разных фирм.



Необходимо участвовать в выставке несколько раз подряд.
В противном случае компания лишается возможности закрепить контакты, завязанные на выставке, уйти из поля зрения потенциальных покупателей.

Главная цель работы выставочной компании – максимальное количество довольных экспонентов и посетителей

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ

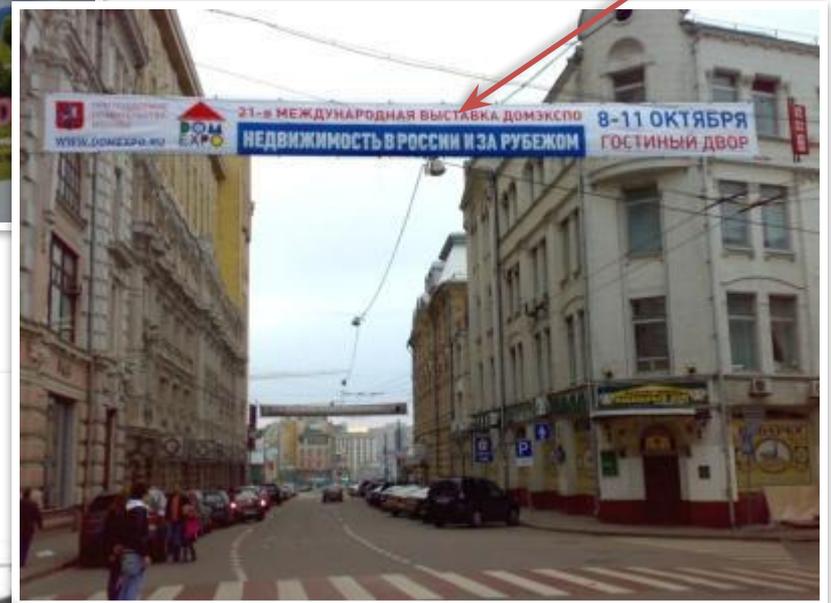
ДОМЭКСПО в СМИ



ДОМЭКСПО в метро



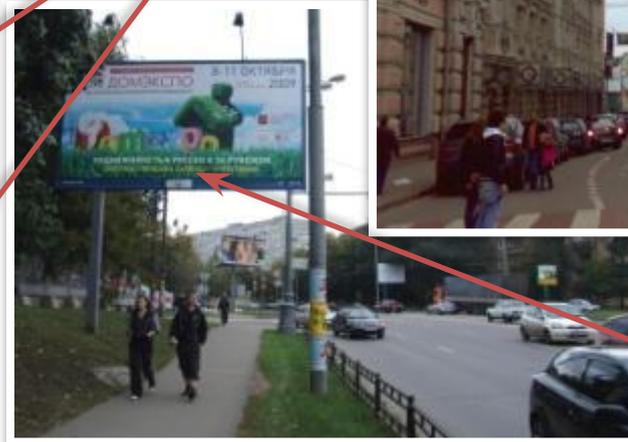
ПЕРЕТЯЖКИ на улицах Москвы



ДОМЭКСПО в ИНТЕРНЕТЕ



РЕКЛАМНЫЕ ЩИТЫ на улицах Москвы



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА – неотъемлемая часть выставки.

Совместная работа со СМИ, участниками, государственными, общественными организациями



Форум с Московской ассоциацией риэлторов, ТПП



Форум и экспозиция «Дом –XXI века», организованные Фондом РЖС при поддержке НАМИКС и Союза архитекторов России (ТПП, Гостиный Двор)



Конференция по загородной недвижимости, Гостиный Двор



Круглый стол , организованный Ассоциацией инвесторов Москвы, Гостиный Двор



Конкурс на звание «Лучший риэлтор» , С компанией «PR –стиль», Гостиный Двор.

Для повышения эффективности участия в выставке необходимо принимать участие в деловой программе.

ТРЕННИНГИ для стендистов

От того, какие предложения в активе экспонентов и кто их представляет, во многом зависит эффективность участия в выставке.

12 качеств, необходимых стендисту:

1. Толковость
2. Профессионализм
3. Энтузиазм
4. Обаяние
5. Умение выявить перспективных клиентов и отказывать неперспективным собеседникам.
6. Умение работать в паре
7. Готовность демонстрировать искреннюю симпатию
8. Умение разговорить посетителя
9. Обучаемость
10. Весёлый нрав при серьёзном отношении к делу, как залог устойчивости к стрессу
11. Умение слушать
12. Знание иностранного языка



Не допускайте ошибок и будете успешными

11 качеств, губительных для стендиста:

1. Грубость
2. Стеснительность
3. Лень
4. Физическая и психологическая слабость
5. Тихий голос и плохая дикция
6. Неуверенность в себе
7. Болтливость
8. Взрывной характер
9. Забывчивость
10. Небрежность
11. Отсутствие общей культуры



ДВА ПРАВИЛА УСПЕХА

Правило №1

Выслушайте, прежде своего посетителя, услышьте, что он хочет, и только после этого, сделайте ему предложение, желательное теми словами, которые он хотел бы от Вас услышать.

Правило №2

На стенде Вашей компании должны работать только профессионалы, знающие Ваши объекты от А до Я

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

**www.domexpo.ru
www.expo-design.ru**

**inform@expo-design.ru
domexpo5@expo-design.ru
domexpo2@expo-design.ru**

**(495) 783-06-22
(499) 258-87-64**