

## *i* La difusión del evento

En fechas previas desde 10 días antes se realiza una intensa campaña de comunicación y publicidad en diferentes medios como, entre otros, **radio, televisión, prensa, 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.



Hay una web [www.inmopoly.com](http://www.inmopoly.com) del evento con las empresas participantes y sus productos inmobiliarios. La web, se difundirá en la publicidad de radio, medios escritos y otros soportes.

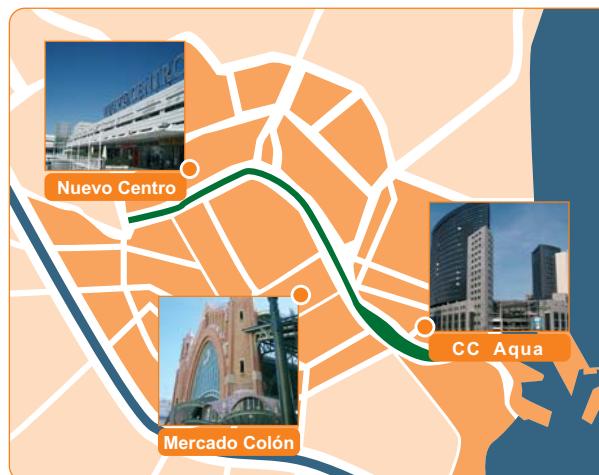
Habrá un catálogo que se encartará en un periódico de máxima difusión, aproximadamente de 7 a 10 días antes de la celebración. Así mismo se entregará en mano a los visitantes, constará de:



1º Información del evento, Expositores y Plano

2º Ficha informativa de cada una de las promociones.

## *i* Emplazamiento Centros Comerciales



\* Horario.-  
Viernes, Sábado y Domingo de 10 a 20 horas,  
o Jueves, Viernes y Sábado de 10 a 20 horas.



\* Entrada.-  
Gratis

\* Asesores.-



\*Organización y gestión.-



\* Expositores en ediciones anteriores de INMOPOLI



\* Datos de contacto para información.-

Teléfono.- 902 220 320 Fax.- 963 423 725  
Email.- [info@inmopoly.com](mailto:info@inmopoly.com) Web.- [www.inmopoly.com](http://www.inmopoly.com)



# INMOPOLI TOUR

## Centros Comerciales

# Valencia 09



**INMOPOLI**  
Feria inmobiliaria de 1ª Residencia  
Vivienda Nueva de Valencia y Área Metropolitana

**INMOVAC**  
Feria inmobiliaria vacacional  
Vivienda Nueva en Costa, Montaña y Nieve



## e \* Nombre del Evento.- INMOPOLI Tour CC

Feria Inmobiliaria de 1ª Residencia

"Vivienda nueva de Valencia, área metropolitana y provincia

## House \* Tipología del Expositor.-

Promotor inmobiliario de calidad y con gran cantidad de producto

## Office \* Número de Empresas Expositoras.-

Hasta un máximo de 25 seleccionados

## Home \* Producto inmobiliario a exhibir.-

### INMOPOLI

Vivienda nueva de 1ª Residencia (Libre y VPO)

- Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
- Área geográfica;
- Valencia, área metropolitana y provincia.



### INMOVAC

- Vivienda nueva vacacional de Costa, Montaña y Nieve.

- Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)

· Área geográfica

- Castellón: desde Vinaroz hasta Almenara
- Valencia: desde Canet hasta Oliva
- Alicante: desde Denia hasta Vila Joiosa
- Interior de las tres provincias de la Comunidad Valenciana, Teruel y otros



## Human \* Público objetivo.-

- El espectro social, económico, sexo y de edad será amplio
- Valencia, área metropolitana y provincia.
- Áreas interesadas en producto vacacional.

## Orange La Fórmula

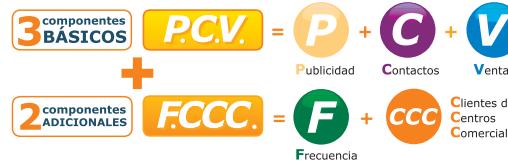


### INMOPOLI

la mejor medicina para mejorar las ventas inmobiliarias

**Nueva fórmula perfeccionada!**

**Ahora con un original formato!**



-Programación de 12 eventos en 2009 (Enero a Diciembre).

-Frecuencia de cada 3/4 semanas.

-Contratación en dosis de 1, 3, 6, 9 ó 12 eventos.

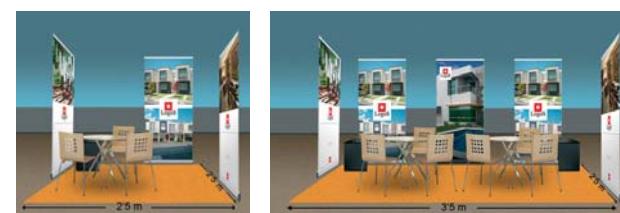
## El recinto

A la entrada habrá **azafatas** que atenderán a los visitantes, entregándoles el catálogo, e instruyéndoles para que cumplimenten el formulario para participar en sorteos diferentes.



El espacio está ambientado y decorado, para crear un entorno adecuado. Se dispondrá de los pasillos oportunos para que los visitantes puedan transitar fácilmente.

Se posibilitan espacios con mesas y sillas, infografías, etc., con una superficie de 6'25, 8'75, 12'5 m<sup>2</sup>.



## Blue Los expositores

Los expositores presentan su producto y realizan las ventas durante un fin de semana largo (de viernes a domingo, o de jueves a sábado), según centro comercial y fechas.

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

Durante el evento podrán tener precios y ofertas promocionales, con el fin de incentivar a los compradores que hayan acudido.



## Human 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 qué zona y una idea de precio.

Dicho formulario dispondrá de dos partes, una para efectos estadísticos y otra para participar en un sorteo .



Así mismo estos datos servirán como información de la demanda por parte de los compradores, con el fin de poder facilitarla al expositor y para agilizar el proceso de acercamiento entre compradores y vendedores.