



Asuntomessut Lempäälässä 2026

Esittäytyminen

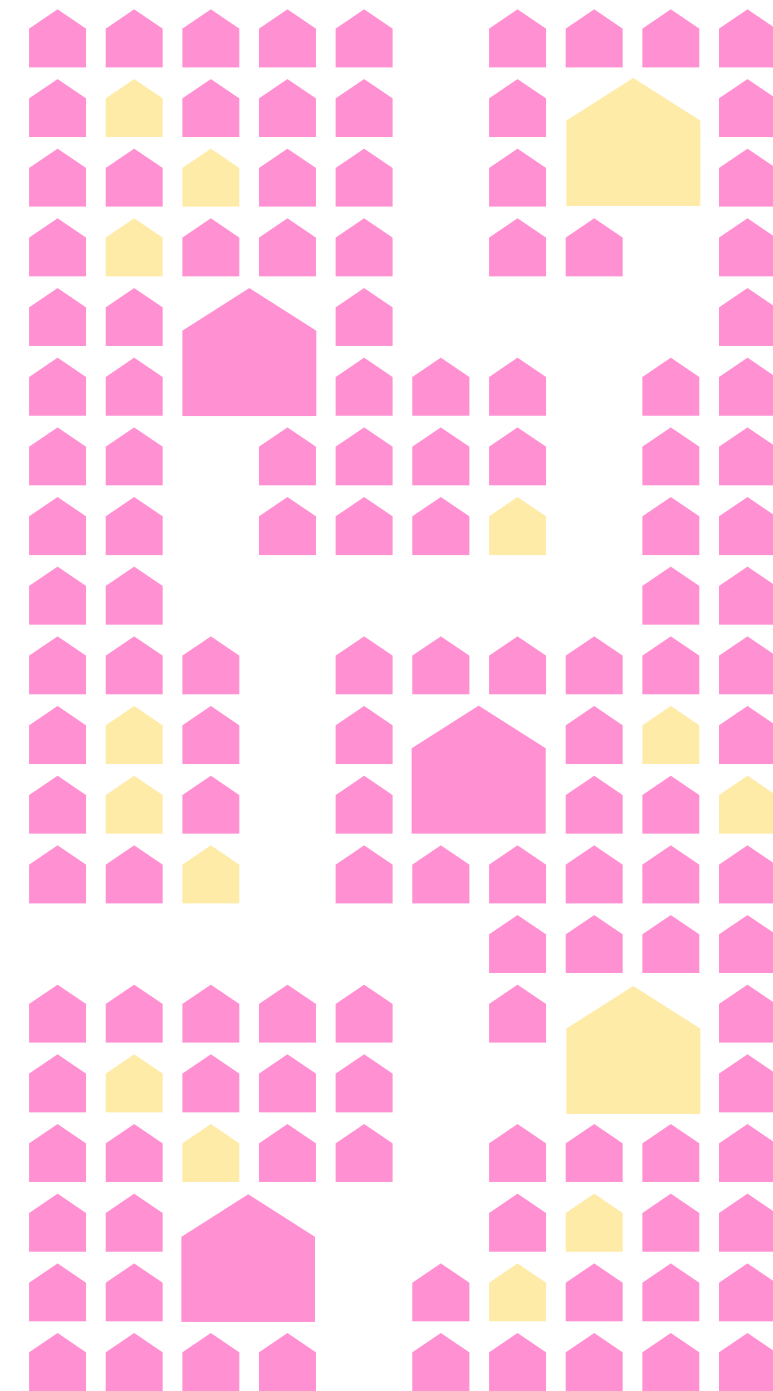


Ari Virta

Asiakkuusjohtaja

0400 438 623

ari.virta@asuntomessut.fi





Asuntomessut
kaupallisena alustana



ASUNTOMESSUT

Osuuskunta Suomen Asuntomessut

Tavoitteena on kehittää asumisen laatua ja asumistietoutta Suomessa. Osuuskunta toteuttaa tarkoitustaan monin eri tavoin, joista näkyvin tapa on Asuntomessutapahtuman järjestäminen. Tapahtuman tulonmuodostus mahdollistaa Suomen Asuntomessujen toiminnan.

Suomen Asuntomessut on voittoa tavoittelematon organisaatio, joka ei toimi lahjoitus- eikä verovaroin, vaan hankkii oman toimintansa takaamiseksi tarvittavat varat omalla toiminnallaan.

Missiona on olla inspiroivin tapa oivalluttaa fiksuja asumisen ratkaisuja.

1970

Ensimmäiset
Asuntomessut

>60

Asuntomessu-
tapahtumaa

>8M

Asuntomessukävijää
kautta aikojen

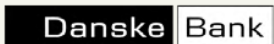
~ 2 500

Messukohdetta

95%

Suomalaisista tuntee
Asuntomessut

Osuuskunnan jäsenet:



Suomen
Messusäätiö

Asuntoliitto



ARY.fi
Asuntoreformiyhdistys

KUNTA
LIITTO



Liikevaihto
~ 3,5 M€

Kävijämäärä / hanke
~ 110.000

Mediavierailua / hanke
~ 1 000

Mediaosumaa / hanke
~ 2 300

Messupaikkakunnalle
Kanavoitua tuloa / hanke
~ 6 M€



Perustiedot Asuntomessut Lempäälässä 2026

Omakotitontit 21 kpl
Rivi- ja paritalotontit 3kpl
Kaupunkipientalotontit 8 kpl
Kerrostalotontit 2 kpl

31 messupäivää
+ mediapäivä
klo 10-18

Yli 100 000
kävijää
500
työntekijää/päivä

Loviisan messukesän
osalta messuvieraiden
rahankäyttö
Asuntomessualueella:

**7,0 miljoonaa euroa
yhteensä**, josta **4,4
miljoonaa** ostoksiin
messualueella ja **2,6
miljoonaa** ruokaan ja
juomaan.*

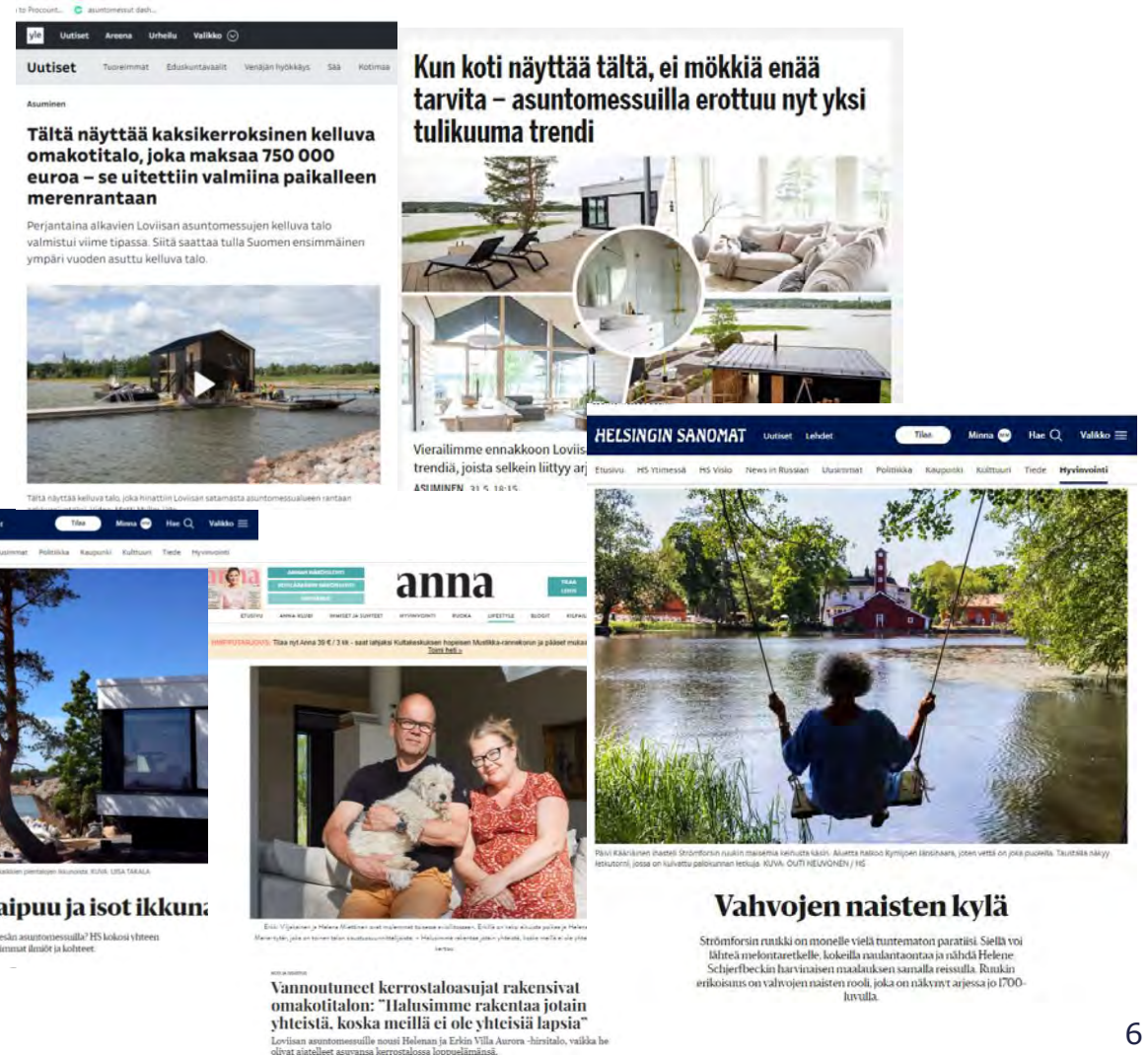


Asuntomessujen näkyvyys eri medioissa

Yhteensä noin 1100 mediavierailua (sis. 3 mediapäivää ja messuaikana akkreditoituneet kävijät)

Koko messuhankkeen aikana Asuntomessuista Loviisassa tehtiin yhteensä 2308 artikkelia, joiden yhteenlaskettu tavoitavuus yli 108,5 miljoonaa henkilöä.

Sosiaalisessa mediassa Asuntomessuista tehtiin touko-elokuussa 2023 postauksia yli 4500 (+ne, joista tunnisteet puuttuivat), jotka tavoittivat miljoonia ihmisiä.



Asuntomessut näkyvyysalustana

Asuntomessut tarjoavat näkyvyyttä, jollaista ei ole mahdollista saavuttaa millään muulla markkinointialustalla:

Messukävijät näkevät tuotteet aidossa ja edustavassa kodissa, asuinalueella, jossa kokonaisuus on harkittu ja laadukkaasti toteutettu. (Loviisa 2023 n. 107 000 kävijää, Naantali 2022 n. 116 000 kävijää)

Vahva ostopotentiaali: Asuntomessujen kävijätutkimusten mukaan messukävijöistä noin neljännes suunnittelee tai toteuttaa parhaillaan rakennushanketta ja samalla on käynnissä tai suunnitteilla remontti. Inspiraation hakeminen omiin projekteihin (mm. sisustamiseen) on yleisin syy vieraillla Asuntomessuilla.

Brändin, joka on laajasti tunnettu:

Vuonna 2020 tehdyn tutkimuksen mukaan 95% suomalaisista sanoo tuntevansa Asuntomessut-brändin.

Asuntomessut on trendien ja laadukkaan asumisen näyttelyalusta. Messuilla esillä olevat tuotteet ovat osa tätä mielikuvaa.



Näkyvyys-elementit Asuntomessuilla

Mitä näkyvyysmahdollisuuksia on tarjolla?

Tarjolla on eri tyyppisiä näkyvyysselementtejä, jotka listattuna alla:

1. Näytteille asettaminen talokohteissa
2. Näyttelyhalli
3. Ulkonäyttelypisteet
4. Lempäälä Shop
5. Mediavälineet
6. Räätelöidyt näkyvyysselementit



1. Näytteilleasettaminen talokohteissa

Mikäli kumppanilla on tuotteita esillä talokohteissa, Asuntomessut pystyy tarjoamaan ylimääräistä näkyvyyttä:

1. Huvila ja Huussi Asuntomessuilla – näkyvyys ohjelman sisällä tapahtuvana tuotesijoitteluna
2. Virtuaalisilla Asuntomessuilla tuotteiden päälle sijoitetut huomiopisteet → ohjaavat haluttuun paikkaan verkossa

Messukohteiden näytteilleasettajana voit saavuttaa erittäin laajan näkyvyyden messukohteen yhteydessä. Rakentajat päättävät itsenäisesti kumppaneista talokohteissa. Kumppanit voivat olla yhteydessä talokohteisiin ja tarjota tuotteitaan ja palveluitaan.

Asuntomessut eivät toimita talokohteiden yhteystietoja.



Kuinka tavoittaa parhaiten rakennushankkeeseen ryhtyneet perheet?

- Teamsin välityksellä järjestettävät Kumppanuusillat
- BtC/BtB uutiskirjeissä on mahdollisuus mainostaa tuotteita tai palveluita messurakentajille
- Edellä esitetyt ovat maksullisia palveluita
- Palvelutori (veloituksetta)

https://www.asuntomessut.fi/lempaala-2026/Yrityksille_Lempäälä

Yrityksille

Yrittäjä: Haluaisitko tavoittaa suuren messuyleisön ja tuoda tuotteitasi esille Asuntomessuilla?

Yrittäjänä voit hyödyntää palvelutoriamme ja tarjota tuotteitasi ja palveluitasi tuleville rakentajille:

TÄSTÄ PÄÄSET LEMPÄÄLÄN PALVELUTORILLE

Kerromme mielellämme lisää yritysten yhteistyömahdollisuuksista Asuntomessuilla ja kehitämme koko ajan uusia ideoita yhdessä asiakkaidemme kanssa.

2.Näyttelyhalli

- Näyttelyhalli sijoittuu aivan messureitin alkupäähän, jonka läpi kaikki messuvieraat saapuvat ja poistuvat Asuntomessualueelta.
- Hallista on varattavissa oma osastopaikka, reunoilla osaston syvyys 4 m, keskipaikalla 6 m
- Näyttelyhalli paikat myydään 375,- / m² /alv 0%



3. Ulkonäyttelypaikat

- Ulkonäyttelypaikat sijoittuvat tasaisesti eri puolelle Asuntomessualueutta keskeisesti messureittiin nähden, jotta asiakasvirrat kulkevat osaston edestä.
- Yhden ulkonäyttelypaikan koko: 7x5 m (l x s), koko on ihanteellinen näyttelyosastolle, joka rakentuu vaikka merikonttia hyödyntäen.
- Ulkonäyttelypaikan hinta on 6.000,-, alv 0%, ei sisällä sähköliittymää
- Ulkonäyttelypaikkapaketteja on saatavilla jokaiselle toimialan yritykselle ulkonäyttelyalueilta varaustilanteen mukaan. Näyttelypaikat ovat kooltaan 12–200 m².
- Oulun yrittäjät ry neuvottelee myös mahdollisuudesta osallistua messuille yhteisellä yrittäjäteltalla.



4. Lempäälä Shop

- Yrittäjien yhteinen telta sijoitetaan keskeisesti messureittiin nähden, jotta asiakasvirrat kulkevat osaston edestä ja mahdollisimman moni löytää itsensä teltasta ostamassa kiehtovia paikallisia tuotteita
- Teltan keskikoko aikaisemmilta Asuntomessuilta on ollut n. 200 m² (10 x 20 m).
- Ulkonäyttelypaikan hinta on n. 12.000,-, joka jyvitetään osallistuvien yritysten kesken
- Parhaan lopputuloksen saamiseksi ja mahdollisimman laajan kaupallisen valikoiman tuottamiseksi on tärkeää, että valitaan joku koordinoimaan hanke kasaan.
- Toimivia ratkaisuja aikaisemmilta vuosilta on ollut; yhtenäinen kassajärjestelmä, tasaisesti jaetut työvuorot, etukäteen hyvin suunniteltu sisälayout, tuotteet jotka ovat paikallisia



5. Mediavälineet

Pinnat

- Adshel mainostaulut (120 x 180 cm) joita sijoittuvat lähelle talokohteita, 2-puoleinen mainospinta
- Signware, jättilakana pinnat (300 x 465 cm), joiden sijoittelu alueella vahvistetaan myöhemmin.
- Pylväsbanderollit, (80x200 cm), nämä ovat mainospintoja jotka asennetaan alueen valaisinpylväisiin, joten ovat aivan messureitin reunuksilla.
- Aitamainokset, messualueen rajausaidat hyödynnetään mainospintoina (700 x 200 cm ja 350 x 200 cm)
- Digitaalinen mainospinta, jätti led-näyttöjä (10 sek.) vähintään 768 krt / päivässä



6. Mediavälineet

Ääni

- Äänimainonta Asuntomessualueella (20 sek.), messureitin varrelle sijoitetaan tasaisesti kaiuttimia joiden kautta välitetään äänimainokset messuvieraille, toisto 8 tai 16 krt päivässä

Bussit

- Bussimainokset, messubussin kyljet ja perä sekä osa sisäpinoista hyödynnetään mainospintoina
- Mediapaikat Asuntomessuilla myy Mediamix Oy
- Lisätietoja mediavälineistä ja hinnoista löytyy täältä: <https://www.mediamix.fi/messumedia/>



7. Rääätälöidyt näkyvyyselementit

Esimerkkejä räätälöidyistä näkyvyyselementeistä aiemmilta Asuntomessuilta:

- Asuntomessujen pääsisäänkäynnissä yhteydessä oma logonäkyvyys
- Messuparkin yhteydessä mainosnäkyvyys led-näytössä tai omien mainosten jakaminen messuvieraiden autojen tuulilasiin
- Mainoslehtisten jako pääportilla Asuntomessuilta poistuville messuvieraille
- BtB tai BtC uutiskirjeessä näkyvyyttä ennen ja messujen aikana
- Pop-Up näyttelypiste Asuntomessut alueelta lyhyempää osallistumista varten
- Ravintola työntekijöiden työasuissa oma logo
- Ravintolan kertakäyttöastioissa sekä servieteissä oma logo näkyvyys
- Huvila & Huussi Asuntomessuilla tuotesijoittelu
- Näkyvyys Virtuaalisilla Asuntomessuilla tuotetagien avulla
- Asuntomessujen sovelluksessa näkyvyys messutarjousten muodossa
- Rääätälöidyt näkyvyyselementit alkaen 2.500,- , alv 0%, kysy lisää ari.virta@asuntomessut.fi.

Mahdollisuuksia on paljon ja yhdessä voimme suunnitella juuri teille sopivan paketin!

Näkyvyyttä ei vain voi olla koskaan tarpeeksi!

Miksi kannattaa olla mukana?

- Asuntomessut Lempäälässä 2026 tuovat messualueelle ja lähiseudulle poikkeuksellisen paljon asiakasvirtoja.
- Lempääläinen yritys saa -20% alennuksen näyttelypaikkojen listahinnoista.
- Tunnettavuus ja näkyvyys kasvaa olemalla osa Asuntomessujen tarjoamaa kaupallista elämystä messuvieraille.



Mukaan Asuntomessuille
Lempäälään 2026

Kuinka päästä mukaan?

- Pyydä tarjous
 - ari.virta@asuntomessut.fi
 - Kerro vapaasti millaisesta yhteistyöstä olet kiinnostunut
 - Jätä yhteystiedot
- Tapaaminen

Näyttelypaikkojen myynti Asuntomessut Lempäälän osalta alkaa syyskuussa 2025

Näyttelypaikoista tehdään oheisnäyttelysopimus Asuntomessut toimittaa aikataulun ja muut ohjeet.

Laskutetaan kahdessa erässä → 50% 14 vrk sopimuksen allekirjoituksesta & loppuosa 30.6





ASUNTOMESSUT

Kiitos!

Yhteystiedot



Ari Virta

Asiakkuusjohtaja

+358 400 438 623

ari.virta@asuntomessut.fi



ASUNTOMESSUT