

Miért érdemes jelen lenni az Építőipari és Faipari Mester Workshow-n?

Az Építőipari és Faipari Mester Workshow (ÉMW) mára az egyik legfontosabb szakmai eseménnyé vált a hazai építőiparban – nem csupán kiállításként, hanem **célzott üzleti és kapcsolatépítési platformként** is. A rendezvény fő célja, hogy valódi találkozási pontot teremtsen a kivitelezők, építőanyag-gyártók, forgalmazók, szakemberek és márkák között – mindezt **szakmai mélységgel, szervezeten, és magas minőségben.**

- **Piaci elérés és szakmai fókusz**

A 2024-es rendezvény már önmagában is impozáns mutatókat produkált: az ÉMW weboldalának látogatottsága elérte a **141 910 főt**, ebből **6102 külföldi látogató** érkezett – ami azt jelzi, hogy az esemény túlnőtt a hazai kereteken, és a közép-kelet európai régió szintjén is figyelmet kap. A látogatók közel **90%-a szakmai érdeklődő** volt: építőipari kivitelező, kereskedő, beszerző vagy döntéshozó. A közönség nagyfokú aktivitása is bizonyítja az esemény relevanciáját: a látogatók több mint fele nemcsak végig nézte a kiállítást, hanem kapcsolatba is lépett a kiállítókkal, ajánlatot kért vagy helyszíni vásárlást is tervezett.

LÁTOGATÓK SZÁMA

3 107 db

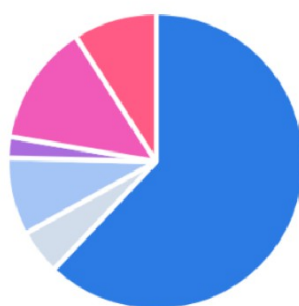


Látogatók területi eloszlása



● 36.4% Budapest
● 28.7% Pest megye
● 32.9% Vidék

Látogatás célja



● 62.1% Kivitelező, szakember
● 4.9% Gyártó képviselő
● 8.4% Kereskedő
● 2.3% Tanár, diák, hallgató
● 13.2% Tevező, Lakberendező, Egyéb
● 9.1% Magánszemély

Látogatók érdeklődése (összesen 10.320 választ jelöltek be)



● 1687 db Burkolási anyag
● 678 db Épületgépészeti termék
● 1335 db Festék
● 476 db Haszongépjármű
● 1321 db Hőszigetelés
● 1244 db Munkaruházat
● 1025 db Szárazépítéset
● 1869 db Szerszám
● 685 db Tető, tetőfedő anyagok

A 2024-es Építőipari Mester Workshop számokban

- **A 2025-ös részvétel előnyei: nagyobb terület, még több lehetőség**

A 2025-ös Építőipari és Faipari Mester Workshow minden eddiginél nagyobb szabású lesz: **12 000 m² kiállítási területen**, több mint **100 kiállító** és **150+ építőipari brand** képviselteti magát, a szakmai programot pedig **több mint 50 előadás** színesíti. Ez a méret és tematikus sokszínűség egyedülálló lehetőséget biztosít a piacon: nemcsak a márkaépítéshez, hanem konkrét üzletszerzéshez és partnerkapcsolatok kialakításához is. A 2024-es esemény weboldala már több mint **141 000 látogatást** generált, ebből **6102 külföldről**, ami jól jelzi az érdeklődés földrajzi kiterjedését is. A látogatók több mint **90%-a szakmai célból érkezett**, és **78%-uk jelezte, hogy a rendezvényen látott termékek és cégek befolyásolják a jövőbeli döntéseiket**. A kiállítók közel **95%-a jelezte, hogy jövőre is visszatérne**, a legfőbb okként pedig az erős ROI-alapot, a magas szintű érdeklődést és a szakszerű lebonyolítást említették. A 2025-ös részvétel nem csupán presztízskérdés – **versenyelőny és üzleti lehetőség is**, egy olyan koncentrált, célzott eseményen, ahol a döntéshozók, kivitelezők, szakemberek és márkaérzékeny végfelhasználók egyszerre, egy helyen érhetők el.

- **Kiállítói tapasztalatok: erős ROI, minőségi közönség**

A kiállítói visszajelzések alapján a résztvevő cégek **95%-a jelezte, hogy a jövőben is szeretne részt venni a rendezvényen**. A leggyakrabban említett előnyök között szerepelt az **erős ROI-alap** (befektetésarányos megtérülés), a **magas szintű szakmai érdeklődés**, valamint a **Homeinfo.hu szervezőcsapatának profizmusa**. A kiállítók értékelték, hogy a látogatók döntő többsége valóban célzott közönségből érkezik: szakemberek, tervezők, kivitelezők, kereskedők és beruházók – nem pedig "általános közönség". Ez különösen fontos azoknak a márkáknak, amelyek nemcsak láthatóságot, hanem aktív értékesítési és kapcsolatépítési lehetőséget keresnek.

- **Látogatói visszajelzések: relevancia, inspiráció, üzlet**

A rendezvény látogatói közvéleménykutatása szerint a **válaszadók 88%-a úgy vélte**, hogy az esemény segít abban, hogy jobban eligazodjanak az építőipari kínálatban. **72%-uk** szerint kifejezetten inspiráló volt a rendezvény, és **több mint 60%-uk konkrét céggel is kapcsolatba lépett a helyszínen**. Az érdeklődők számára kiemelkedően fontos volt, hogy személyesen, működés közben láthatták az anyagokat, rendszereket, gépeket – vagyis testközelből tapasztalhatták meg a különbségeket.



Találkozások, élmények, szakmai inspirációk – Pillanatok az Építőipari Mester Workshow-ról

Partneri ajánlat – mi teszi vonzóvá az Építőipari és Faipari Mester Workshow-t?

Előny	Megtérülés
Célzott szakmai közönség	Döntéshozók, végfelhasználók helyszíni elérése – marketing, értékesítés és PR együttesen
Élményalapú promóció	Eszközbemutatók → élő interakció → bizalom és konverzió
Hálózatépítés	Gyártók, disztribútorok, cégek – hosszútávú B2B kapcsolatok
Imázsépítés	Aktív jelenlét: minimalizált költség, maximalizált szakmai presztízs
Biztonság, szervezettség, professzionalizmus	Gondosan szabályozott környezet a zökkenőmentes részvételhez

Az Építőipari és Faipari Mester Workshow tehát egyedülálló lehetőség a kiállítók, kiállítani tervezők számára:

- Több tízezer szakmai látogató, külföldi érdeklődők – erős ROI alap
- Látványos, interaktív bemutatók – közvetlen tapasztalat -> konverzió
- Szervezett, biztonságos környezet – gördülékeny megjelenési lehetőség
- Kiváló reputáció – „az év bulija”, szakmai imázsépítés
- Több mint egy kiállítás – ez egy szakmai találkozópontra, üzleti fórum és inspirációs tér, amely kiváló lehetőséget kínál a résztvevő cégeknek láthatóság, kapcsolatépítés és értékesítés terén is.

Az adatok és visszajelzések alapján a részvétel megtérül, és hosszú távon is előnyt jelent azoknak a márkáknak, akik valódi kapcsolatot akarnak kialakítani az építőipar aktív szereplőivel. Aki itt nincs jelen, az könnyen láthatatlanná válhat a versenytársak között – aki viszont igen, az nemcsak jelen van, hanem számolni is kell vele.



hirdetes@homeinfo.hu

| [+36 70 413 3797](tel:+36704133797)

| www.emworkshop.hu