



*Iluminación y
domótica en...*

CASA DECOR

La exposición de interiorismo más exclusiva de Europa



Iluminación y domótica en Casa Decor

ÍNDICE

I. UN ESCAPARATE ÚNICO Y DIFERENTE

- 1. Entorno exclusivo3
- 2. Productos integrados en la decoración4
- 3. Experiencia sensorial5

II. MÚLTIPLES FÓRMULAS DE PRESENTAR PRODUCTO

- 1 Libertad creativa6
- 2. Iluminación técnica de exterior7
- 3 Iluminación técnica de interior 8
- 4. Iluminación decorativa 9
- 5. Mecanismos eléctricos 10
- 6. Sistemas domóticos 11

III. PLATAFORMA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

- 1. Contacto directo 12
- 2. Perfil del visitante 13
- 3. Sinergias y networking 14
- 4. No sólo decoración 15
- 5. Generamos noticias 16

IV. FORMAS DE PARTICIPACIÓN

- 1. Modalidades 17
- 2. Pared creativa 18
- 3. Product Placement 19
- 4. Pared Creativa 20
- 5. Algunas marcas participantes 21

I. Un escaparate único y diferente

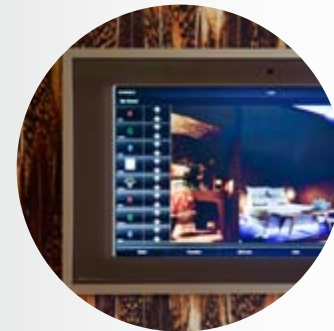
1.1

ENTORNO EXCLUSIVO



**CASA
DECOR**

Casa Decor es una exposición de decoración y **estilo de vida**, que ofrece la oportunidad de **exponer iluminación y domótica** en espacios reales dentro de un entorno de vanguardia y de la mano de los más destacados profesionales del momento.



1. Un escaparate único y diferente

1.2

**PRODUCTOS
INTEGRADOS EN
LA DECORACIÓN**



**CASA
DECOR**



Los productos expuestos en los espacios se encuentran en un contexto decorativo y forman parte integral de ellos. Los **sistemas lumínicos** son esenciales en un buen proyecto de decoración, por eso su presencia es indispensable en los **50 espacios decorados** que se presentan en cada edición.

I. Un escaparate único y diferente

1.3

EXPERIENCIA SENSORIAL



**CASA
DECOR**

El visitante entra en contacto directo con el producto y establece un vínculo con éste, a través de su **experiencia sensorial**. Además, es el escenario perfecto para explicar el funcionamiento de estos sistemas lumínicos, de una manera didáctica y empírica, de forma que estos mecanismos complejos sean entendibles para el público general.



II. Múltiples fórmulas de presentar producto

2.1

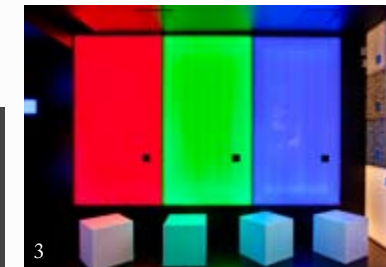
LIBERTAD
CREATIVA



Barcelona 2012. Espacio Gira. Guillermo Escobedo.



1. Madrid 2014. Pared Creativa ABB Niessen. | 2. Barcelona 2011. Pared Creativa Simon. | 3. Madrid 2015. Espacio Promocional Simon. Joao Correia.



Las firmas participantes pueden colocar su producto, realizando una **puesta en escena** diferente e ingeniosa. Casa Decor ofrece la posibilidad de crear ambientes con **total libertad creativa**, que se salgan del formato convencional.

II. Múltiples fórmulas de presentar producto

2.2

ILUMINACIÓN TÉCNICA DE EXTERIOR



Fachadas de Casa Decor Madrid y Barcelona 2012, realizadas por ERCO Iluminación.



CASA
DECOR



Madrid 2015. Terraza realizada por Carolina González-Vives.

El edificio ofrece múltiples posibilidades para crear una **iluminación exterior** de gran impacto visual, tanto en la **fachada** como en las **terrazas**. Es la mejor carta de presentación para aquellas firmas que se dediquen a la **iluminación técnica**, con gran repercusión mediática dada la espectacularidad del edificio y su céntrica ubicación.

II. Múltiples fórmulas de presentar producto

2.3

ILUMINACIÓN TÉCNICA DE INTERIOR



Los espacios que se presentan transmiten **sensaciones especiales e intangibles**, que se logran a través de estudiados **proyectos de iluminación**, la base de toda buena decoración. Casa Decor pone en relieve la necesidad de cuidar al detalle la iluminación, no solo decorativa, sino también técnica, a través de **luces indirectas, foseados de techo**, tiras o focos de LEDS o variaciones en la intensidad, dependiendo de la hora del día. El visitante puede comprobar in situ la necesidad de contar con una **buena iluminación**, valorando aspectos tan importantes como el estético, el óptico, el confort y el ahorro.

1. Madrid 2015. Miguel Muñoz. | 2. Madrid 2015. Virginia Albuja. | 3. Barcelona 2009. Coblonal.



2.4

ILUMINACIÓN DECORATIVA



1. Madrid 2013. Isabel Laranjinha. | 2. Madrid 2015. Manuel Espejo.

Las lámparas, convertidas en **piezas esculturales** y protagonistas visuales de la decoración, son uno de los recursos más utilizados y de **mayor valor estético** en cada edición de Casa Decor. Las **espectaculares luminarias** encuentran aquí el contenedor idóneo para su lucimiento como punto focal del espacio.

II. Múltiples fórmulas de presentar producto

2.5

MECANISMOS
ELECTRICOS



Mecanismos eléctricos de Hager y Bticino.



Un elemento tan pequeño, pero indispensable, no puede pasar inadvertido en un espacio de Casa Decor. Al contrario, su **estratégica colocación** adquiere una **presencia decorativa** de gran interés y **realza la importancia** de estas piezas que se valoran como parte sustancial de la decoración.

II. Múltiples fórmulas de presentar producto

2.6



La **tecnología domótica** ya no es cosa del futuro, y Casa Decor es la plataforma adecuada para mostrar las ventajas de ahorro, mantenimiento, seguridad y **aprovechamiento energético** que los sistemas domóticos proporcionan. Un campo de acción donde el visitante descubre los beneficios de la tecnología al servicio del hogar.

1. Madrid 2015. Espacio de Virginia Albuja, sistemas domóticos de Hager.
2. Barcelona 2012. Espacio Bach7, sistemas domóticos de Gira.



La empresa expositora tiene la oportunidad de **explicar, de primera mano**, los beneficios y cualidades del producto a posibles clientes, profesionales del sector, medios de comunicación y prescriptores.

Alrededor de **40.000 personas** visitan Casa Decor en cada edición.

(ver perfil del visitante en la siguiente página)



3.2

PERFIL DEL VISITANTE



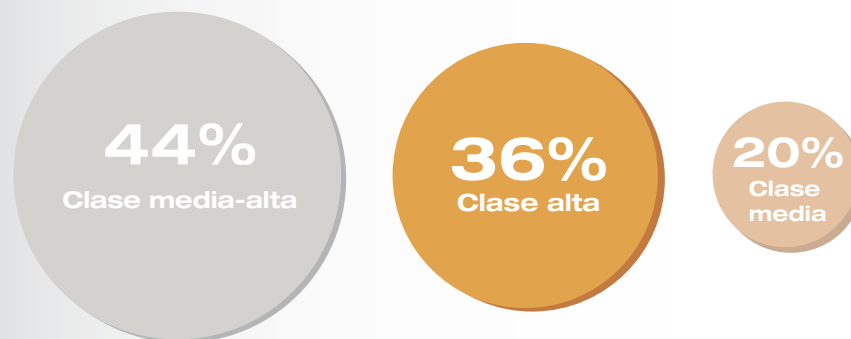
edad



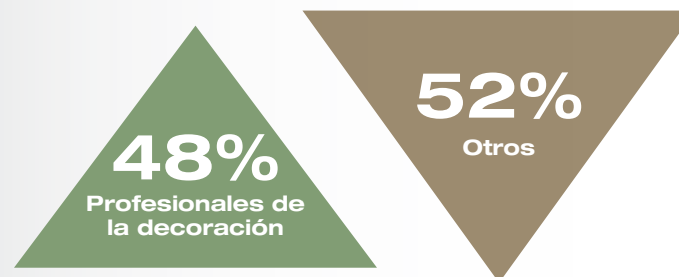
sexo



clase social



profesión

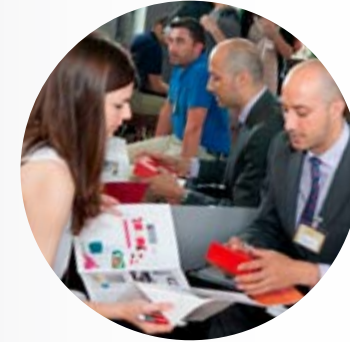


3.3

SINERGIAS Y NETWORKING



CASA DECOR



Casa Decor es el mejor medio para establecer **relaciones comerciales entre firmas y profesionales** del sector.

Durante la Exposición, el networking es continuo a través de los **múltiples eventos** que se organizan: lanzamientos y presentaciones de producto, ruedas de prensa, conferencias, charlas, etc.

3.4

NO SÓLO
DECORACIÓN



CASA
DECOR

La Exposición se convierte en el epicentro de la vida social, cultural y profesional de la capital, gracias a su **intensa actividad** que incluye eventos de diversa naturaleza.

Premios de Interiorismo Casa Decor

Charlas y conferencias en el auditorio

Comidas y cenas en el restaurante

Visitas guiadas

Talleres y catas

Actuaciones

3.5

GENERAMOS
NOTICIAS

CASA
DECOR

Casa Decor es una **plataforma de comunicación** exclusiva, mediática, con prestigio y gran credibilidad en el sector del interiorismo.

Newsletters semanales

500 periodistas acreditados

Dossieres y Notas de Prensa

Dinamización en redes sociales

Catálogo & Magazine a la venta

Más de 1.000 noticias off y online

Material promocional en el Mural de Expositores

Guía de la Exposición gratuita para los visitantes

4.1

MODALIDADES



Madrid 2014. Espacio Gira.

Product Placement Golmar.



La empresa puede elegir entre tres modalidades de participación: contratando un **Espacio Promocional** propio; **Pared Creativa**; o dando visibilidad a sus productos en otros espacios a través de la fórmula de **Product Placement**.



Madrid 2007. Espacio Phillips.
Jorge Varela



Product Placement de ABB Niessen

4.2 ESPACIO PROMOCIONAL

Es la modalidad de participación que se ofrece a empresas que deseen exponer en su propio espacio uno o varios productos de forma destacada. Esta modalidad incluye la posibilidad de tener productos en otros espacios de la exposición.

Presencia en la Exposición

- Espacio Promocional propio de categoría A+, A, B, C o D, diseñado por un profesional para promocionar la imagen de marca.
- Presencia de producto en otros espacios decorados de la Casa, con las correspondientes menciones en las carteles y en el Catálogo: **A+, A y B: 3 | C y D: 2 espacios.**
- Presencia del logo de la firma en el espacio (max. DIN A3 297 x 420mm).
- Facilidades de contacto directo con los interioristas para colocar productos en los espacios decorados.
- Presencia de documentación comercial de la marca en la Sala de Muestra de Obra y en las reuniones de participantes (Coffee Breaks).
- Presencia en el Mural de Expositores durante la Exposición.

Comunicación

- 1 página impar de publicidad en el Catálogo.
- Reportaje editorial sobre el espacio decorado en el Catálogo: **A+, A y B: 3 páginas | C y D: 2 páginas.**
- Nota de prensa en el Catálogo.
- Presencia en la web con su logotipo y fotos del espacio.
- Presencia en la Guía de la Exposición con logotipo.
- Dinamización en RRSS y newsletters de Casa Decor (**A+, A y B: 7 | C y D: 5 apariciones desde firma contrato hasta el 30 de septiembre.**)
- Presencia en el Directorio del Catálogo.
- Facilidades para contactar con medios de comunicación a través de ruedas de prensa, reportajes, entrevistas, etc.

Otros beneficios

- Uso gratuito del espacio del restaurante en 1 ocasión, fuera de horario de la Exposición (demás eventos con 40% de dto. Catering y organización no incluidos. Pax según aforo).
- Uso gratuito de un turno del auditorio en 1 ocasión, a lo largo de la Exposición (pax según aforo).
- Entradas promocionales con descuento de 5 € para envío e-mailing a sus contactos (realizadas por el cliente, aprobadas por Casa Decor). **A+, A y B: 1.000 | C y D: 800.**
- 4 pases permanentes para la Exposición, personales e intransferibles.
- Invitaciones al acto de inauguración (sujetas a confirmación de aforo).
- Entradas de cortesía, no intercambiables (**A+, A y B: 100 | C y D: 80**).
- Entrega de 20 ejemplares gratuitos del Catálogo.
- 2 visitas guiadas durante la Exposición (máximo 12 y mínimo 8 pax).

4.3

PARED CREATIVA

Modalidad de participación que consiste en presentar uno o varios productos de forma destacada en un paramento vertical o pared de una zona de paso (hall, escalera, pasillo...), decorada por un profesional.

Presencia en la Exposición

- Presencia de la marca a través de una composición original en una pared, pasillo, escalera, muro o una separación en la Exposición.
- Presencia de producto en dos espacios decorados de la Casa (aparte del propio), con menciones correspondientes en las cartelas de los espacios y en el Catálogo (gestionados por Casa Decor).
- Presencia del logo de la marca en el espacio (max. DIN A4 297 x 210 mm).
- Facilidades de contacto directo con los interioristas para colocar productos en los espacios decorados.
- Presencia de documentación comercial de la marca en la Sala de Muestras de Obra y en las reuniones de participantes (Coffee Breaks).
- Presencia en el Mural de Expositores durante la Exposición.

Comunicación

- 1 página impar de publicidad en el Catálogo.
- 1 página de reportaje editorial sobre el espacio decorado en el Catálogo.
- Nota de prensa en el Catálogo.
- Presencia en la web con su logotipo y fotos del espacio.
- Presencia en la Guía de la Exposición con logotipo.
- Dinamización en RRSS y newsletters de Casa Decor (5 apariciones desde firma contrato hasta el 30 de septiembre.)
- Presencia en el Directorio del Catálogo.
- Facilidades para contactar con medios de comunicación a través de ruedas de prensa, reportajes, entrevistas, etc.

Otros beneficios

- Posibilidad de alquilar el espacio del restaurante con un 40% de dto., fuera del horario de la Exposición (organización y catering a cargo del cliente. Pax según aforo)
- Uso gratuito de un turno del auditorio en 1 ocasión durante la Exposición (pax según aforo).
- 800 entradas promocionales con descuento de 5 € para envío e-mailing a sus contactos (realizadas por el cliente, con la aprobación de Casa Decor).
- 2 pases permanentes para la exposición, personales e intransferibles.
- Invitaciones al acto de inauguración (sujetas a confirmación de aforo)
- 60 entradas de cortesía, no intercambiables.
- Entrega de 20 ejemplares gratuitos del Catálogo.

4.4

PRODUCT PLACEMENT

Presencia de producto

Modalidad de participación que consiste en la presencia de producto o conjunto de productos en espacios decorados.

Presencia en la Exposición

- Presencia de producto/s de una misma marca, en uno o más espacios decorados, gestionados por Casa Decor.
- Existen 4 modalidades según la cantidad de espacios y visibilidad: **Premium: 3 espacios** (1 de ellos con visibilidad **destacada**) | **Extra: Max. en 3 espacios** | **Dúplex: Max. en 2 espacios** | **Único: Sólo 1 espacio** (modalidad no válida para productos de molduras y revestimientos).
- Facilidades para contactar con los interioristas para colocar productos en los espacios decorados.
- Presencia de documentación comercial de la marca en la Sala de Muestras de Obra y en las reuniones de participantes (Coffee Break).
- Presencia en el Mural de Expositores durante la Exposición.
- Mención en cartel del espacio en donde haya presencia de su producto: **Premium: 1+2** | **Extra: max. 3** | **Dúplex: max. 2** | **Único: 1**.

Comunicación

- Página de publicidad en el Catálogo según tarifa contratada: **Premium y Extra: 1** página impar | **Dúplex: 1** página par | **Único: media** página.
- Nota de prensa en el Catálogo (según contenido editorial) excepto Único.
- Reseña del producto destacado en el reportaje fotográfico del espacio en el Catálogo para tarifa **Premium**.
- Presencia en la web de Casa Decor con su logotipo.
- Presencia en la Guía de la Exposición con logotipo.
- Dinamización en RRSS y newsletters de Casa Decor (**Premium y Extra: 5** | **Dúplex y Único: 3** apariciones desde firma contrato hasta el 30-09)
- Presencia en el Directorio del Catálogo.
- Facilidades para contactar con medios de comunicación a través de ruedas de prensa, reportajes, entrevistas, etc.

Otros beneficios

- Alquiler del espacio del restaurante, fuera del horario de la Expo.: **Premium, Extra y Dúplex: con 40% dto.** | **Único: 25% dto.** (organización y catering a cargo del cliente. Pax según aforo)
- Uso gratuito de un turno del auditorio en 1 ocasión durante la Expo. (pax según aforo), excepto modalidad **Único** que tiene un 25% dto.
- Entradas promocionales con 5 € de dto. para envío a sus contactos (realizadas por el cliente, aprobadas por Casa Decor). **Premium, Extra y Dúplex: 500** | **Único: 250**.
- 2 pases permanentes para la Exposición, personales e intransferibles.
- Invitaciones al acto de inauguración (sujetas a confirmación de aforo)
- Entradas de cortesía, no intercambiables. **Premium y Extra: 60** | **Dúplex: 40** | **Único: 10**.
- Entrega de ejemplares gratuitos del Catálogo. **Premium y Extra: 20** | **Dúplex y Único: 10**.

4.5

ALGUNAS MARCAS PARTICIPANTES

GIRA **simon** **bticino**

golmar

ABB
NIESSEN

PHILIPS

OSRAM

OLIVA
ILUMINACION

BIOSCA & BOTEY

LUZ & ambiente
Luz que decora

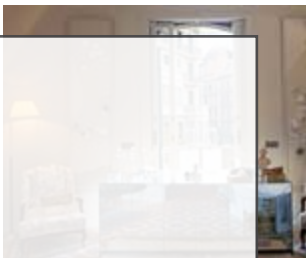
F A R O
BARCELONA

Vbospagna

**CASA
DECOR**



Casa Decor es una fórmula única y exclusiva de **promocionar una marca** de una manera diferente y en un entorno de lujo y alta decoración.



CASA DECOR

Más información en:
www.casadecor.es
info@casadecor.es
Tel. +34 917 556 834

Press clippings y Catálogo & Magazine 2016 en este enlace de **Issuu**.
Y aquí los **Videos Madrid 2016**

Síguenos en las redes:

