Wat kun je verwachten?

10.00u	**Welkomstwoord door Thomas van Belzen**
15 min	**Wat kun je verwachten van BouwBeurs 2027?** Thomas van Belzen in gesprek met Beursmanager Tom van der Zwaag
10 min	**Samen naar een succesvolle marketingcampagne** Thomas in gesprek met Manager Marketing Esther Steenbergen
10 min	**Het maximale uit je beursdeelname** Thomas in gesprek met Manager Sales Micha Horzelenberg
20 min	**Panelgesprek:** laat je inspireren door hoe ervaren deelnemers als ECI Software, LJ Solutions en Betonstaal.nl zich voorbereiden



Lotte van Gerven
Eventmanager · ECI Software



Roel Tromp
Eigenaar· LJ Solutions



Mieke de Jong
Marketing Manager· Betonstaal.nl

5 min	**Afronden plenaire gedeelte**

11.00u	**Break-out:** keuze uit 4 ruimtes om vragen te stellen aan Jaarbeurs Experts
Room 1	**Hospitality** Sophie Barendse
Room 2	**Marketing** Esther Steenbergen & Melanie Fasseur
Room 3	**VISIT** Cherise Brand
Room 4	**Standbouw** Anne van Bergen
11.30u	**Einde livestream**

DE BOUW IN BEWEGING

Slogan en dagthema’s

De Bouw in Beweging

Maandag	**Een vitale bouwsector** De opgaven zijn gigantisch. Hoe houden we de sector dan vitaal?
Dinsdag	**De stad van de toekomst** ‘Zo ziet de stad van de toekomst waar jij aan bouwt eruit’
Woensdag	**Industrialisatie en digitalisering** ‘De fabriek als vriend van de bouwsector’
Donderdag	**Materialentransitie** ‘We moeten slimmer om gaan met grondstoffen en materialen’
Vrijdag	**De mens centraal** ‘Zonder jou is er geen woning of gebouw’



Een greep uit de activiteiten

Aparte horeca zones met ‘thema’ terrassen

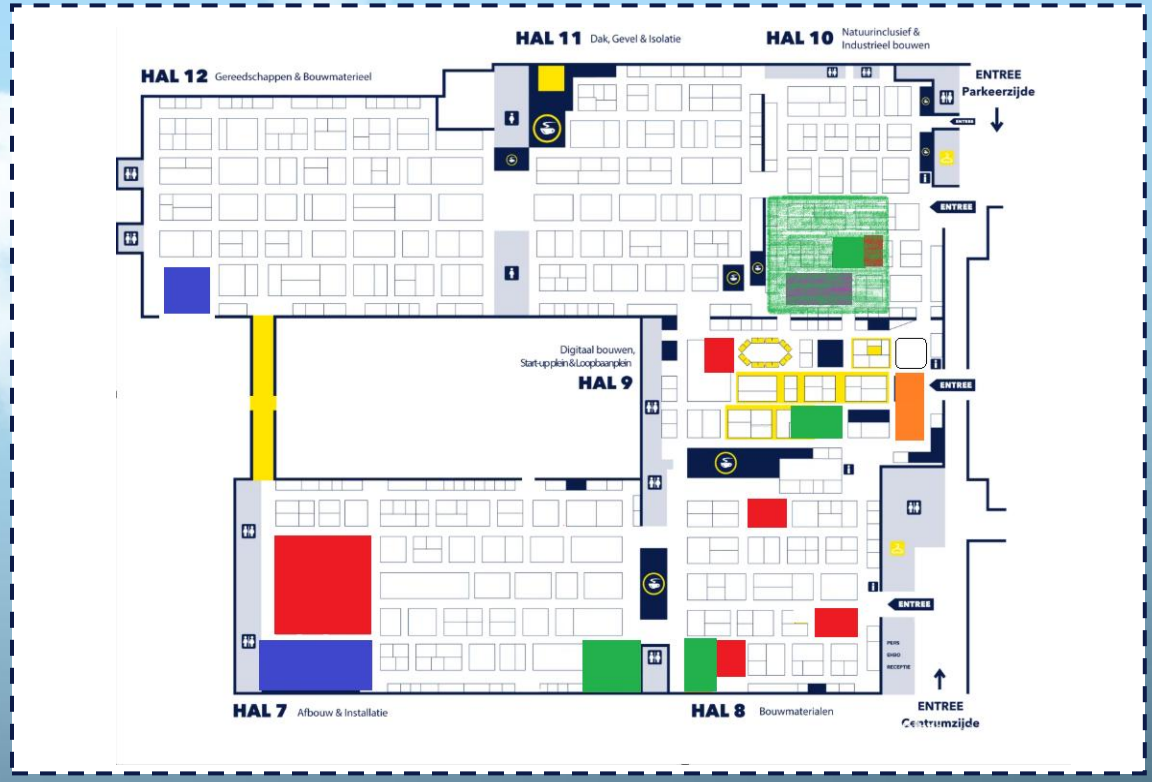
Main Stage, Nieuwscafé en kleine theaters verspreid over de vloer (hoofdpodium met centrale programmering)

Paviljoenen zoals Tegelplein, Glaspaviljoen, Houtpaviljoen, Toekomstbestandig Bouwen Paviljoen, Biobased paviljoen, Circulair Slopen

Bouw aan je toekomst plein (ruimte voor opleiders, Bouwmensen, recruitment etc.)

Material District Expositie

Architectenzone hal 10



Marketingcampagne

De bouw in beweging

De bouw staat op een kantelpunt. De vraag naar betaalbare woningen, verduurzaming, geopolitieke onzekerheid en de noodzaak om de arbeidsproductiviteit te verhogen, vragen om keuzes én om tempo. Met een nieuw kabinet ligt er bovendien een duidelijke opdracht om op grote dossiers door te pakken. Tegelijkertijd verandert de bouwpraktijk. Digitalisering, industrialisatie en innovatie maken het mogelijk om slimmer, efficiënter en duurzamer te bouwen. De beweging van traditioneel bouwen naar de bouw van morgen is volop gaande.

Van **1 t/m 5 februari 2027** brengt BouwBeurs in Jaarbeurs Utrecht al deze bewegingen samen. Hier komen uitdagingen en oplossingen, beleid en praktijk, innovatie en vakmanschap bij elkaar. Om kennis te delen, nieuwe mogelijkheden te ontdekken en samen de volgende stap te zetten.

BouwBeurs 2027. De bouw in beweging.



Een campagne op maat per persona

We stemmen boodschap, beeld en kanaal af op wat de doelgroep zoekt



Jill

Opdrachtgever



Remco

Ingenieur



Mark

Vakman



Rob

Aannemer



Saskia

Architect

Voorbeeldboodschappen

Grip op betaalbaar en duurzaam bouwen	Technische innovaties en slimme bouwoplossingen	Materialen en gereedschap die je werk makkelijker maken	Efficiënter bouwen en grip op kosten en planning	Inspirerende materialen en circulair ontwerpen

Gesegmenteerd: niet voor iedereen hetzelfde

Per doelgroep kiezen we passende content en kanalen.

Eén herkenbare BouwBeurs-uitstraling. Eén doel: relevante professionals laten registreren.

DE BOUW IN BEWEGING

Marketingcampagne

Onze eigen kanalen

Website en e-mail
Instagram, Facebook en TikTok
LinkedIn
Podcast en XL-schermen
Bouw en Installatie Hub

Media en partners

Intensieve campagne in vakmedia
Kennispartners en sprekers
PR en gedeelde content

Onder andere:
Aannemer, Bouwwereld, Houtblad, Houtwereld, Cobouw, Architect, BouwTotaal, Architectenweb en Stedebouw & Architectuur

Pocketguide: Eisma Bouwmedia maakt de officiële digitale BouwBeurs Pocketguide.

Gerichte betaalde campagne

Gesegmenteerde online advertenties
Aanvullende media-inzet per doelgroep
Influencermarketing

Exposanten nodigen mee uit

Mediakit + eigen verhalen en innovaties + unieke registratielink voor gratis toegang

Gezamenlijk doel: registraties en bezoek

Meerdere contactmomenten maken van aandacht een bezoek



Drie concrete acties

1. Bepaal wie je wilt ontmoeten
en wat je hun te bieden hebt.

2. Pak de uitgebreide mediakit en je unieke
registratielink voor gratis toegang erbij.

3. Plan je contactmomenten en verstuur
je eerste uitnodiging.

DE BOUW IN BEWEGING

Een overzicht van het salesteam



Micha Horzelenberg
Manager Sales



Harold Mol
Accountmanager



Jules Otto
Accountmanager



Robin Kuipers
Accountmanager



Swen de Bree
Accountmanager



Marlon Hendriksen
Accountmanager

Aandacht voor het volgende!

Innovatie-uurtje op het hoofdpodium

Elke dag besteden we binnen het dagthema 1 uur aandacht aan innovaties vanaf de beursvloer. Iets vernieuwends te pitchen? Meld je bij ons!

Deadlines webshop

Let op de deadlines in de webshop voor al je facilitaire bestellingen!

Lever je exposanten content aan!

Zorg ervoor dat je ons voedt met de juiste verhalen over jullie innovaties zodat we dat kunnen gebruiken in de campagne!

Partner: Stichting Gered Gereedschap

1.000 gereedschapskisten voor 1.000 vakmensen in Afrika!





DE BOUW IN BEWEGING