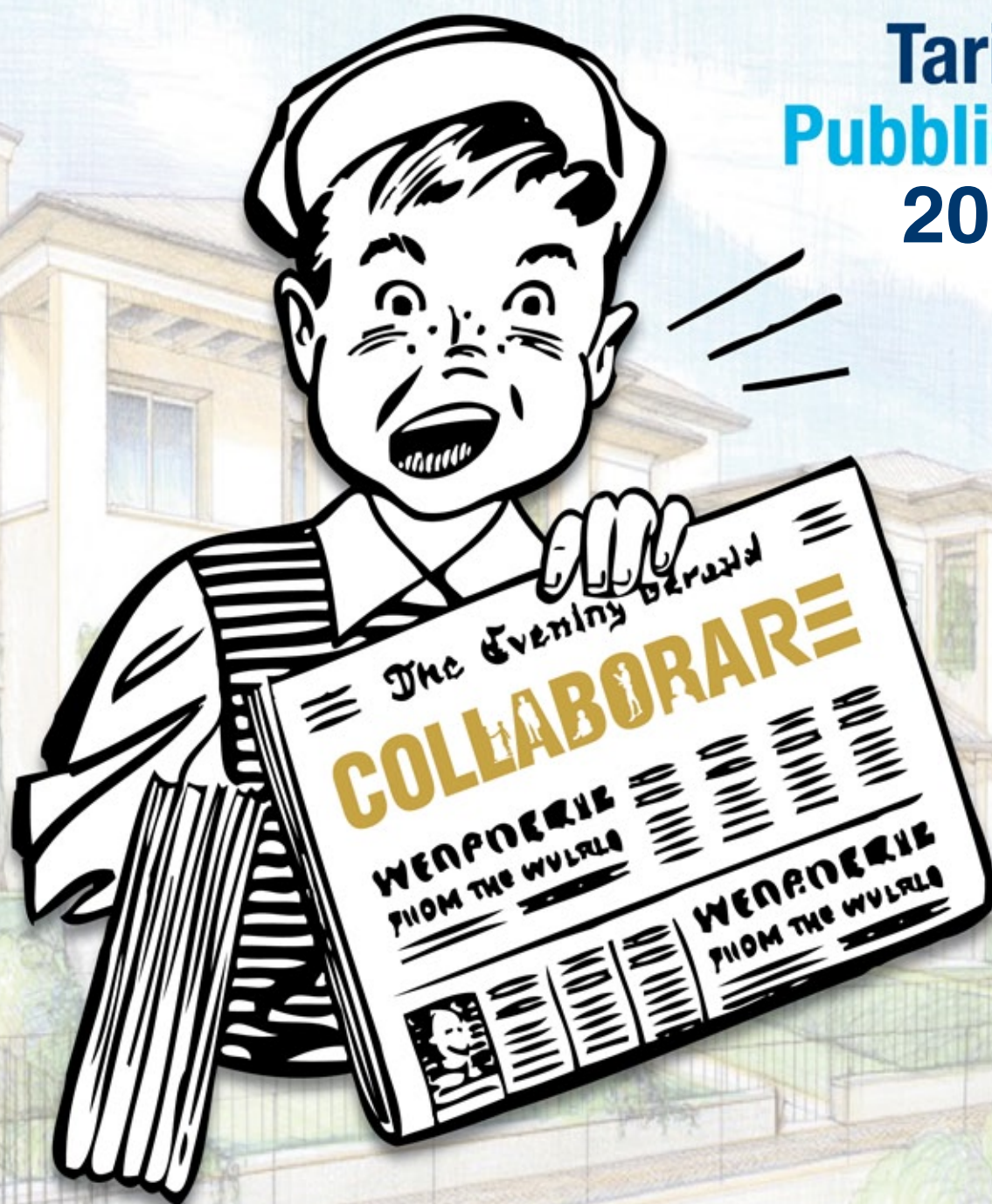


# COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

Tariffe  
Pubblicitarie  
2014



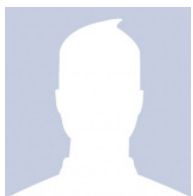
**Il concetto di collaborazione: come comunicarlo  
e diffonderlo tra gli agenti immobiliari**

La rivista  
uno strumento duttile  
e informativo

La redazione "open"  
ogni agente immobiliare può  
partecipare alla realizzazione

La condivisione  
interazione tra mondo virtuale e  
mondo reale grazie allo scambio

# Agenti Immobiliari del Terzo Millennio



## *Il concetto di collaborazione*

Come comunicarlo e diffonderlo tra gli agenti immobiliari.

## *La rivista*

La rivista collaboraRE, per le tematiche che affronta, vuole colmare il vuoto informativo esistente nel mercato immobiliare e presentarsi quale valido canale anche per tutte le altre realtà della filiera.

L'approfondimento dei temi legati al Real Estate, italiano ed internazionale, il raccontare le best practice del mercato, il porre l'attenzione sulle nuove tendenze e sui nuovi strumenti di lavoro, si sviluppano sull'unico filo conduttore della collaborazione e della condivisione dei saperi tra gli addetti ai lavori.

La rivista vuole essere uno strumento duttile e informativo per migliorare la vita professionale dell'agente immobiliare del terzo millennio proiettato in un mondo dove la condivisione e la collaborazione sono l'abc necessario per cogliere le opportunità che il mercato offre.

## *La redazione "open"*

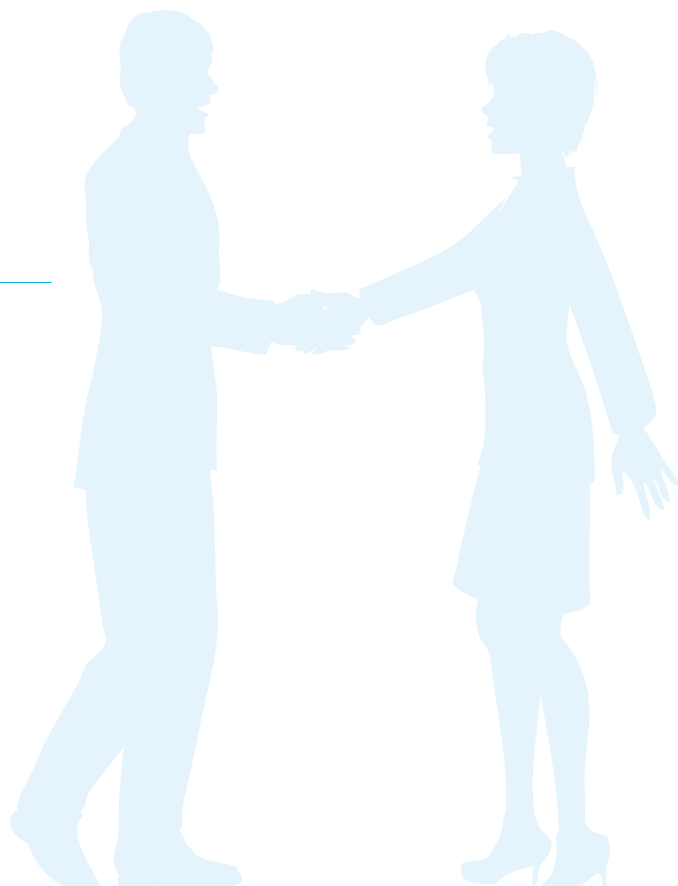
Il concetto di collaborazione, ad esempio, si respira in ogni pagina: infatti la stessa redazione è open nel senso che ogni agente immobiliare può partecipare alla sua realizzazione con articoli, testimonianze e raccolta di informazioni.

Ma non finisce qui: durante il trimestre di incubazione di ogni numero, gli articoli ritenuti interessanti per l'universo degli agenti immobiliari, vengono impaginati nel loro formato originale con approfondimenti a firma dell'articolista stesso o di un esperto del settore.

## *La condivisione*

La condivisione è data dall'interazione tra mondo virtuale e mondo reale grazie allo scambio e pubblicazione di informazioni, pareri, commenti espressi sulla rete (leggi blog, Facebook, LinkedIn, Twitter) e quel che si vive, concretamente, nel giorno dopo giorno.

## *Pronti ai nastri di partenza?*



## *Rubriche*

- News dal mondo Frimm News dal mondo
- New trend
- Immobiliare 2.0
- Formazione: il coach risponde
- Diritti e doveri: l'avvocato risponde
- Area Mutui: l'esperto risponde
- Casa e soldi: il commercialista risponde
- Le case nel mondo
- Best Practice
- #collaborazione
- L'angolo del libro
- The best of social network

E poi cover story, interviste, focus, dossier...

*La sezione dedicata a tutte le agenzie che fanno parte del network MLS REplat chiude il magazine. È il nostro modo di sentirci parte del Gruppo Frimm e di accogliere le new entry.*





# Rivista trimestrale realizzata da Frimm Holding / MLS REplat

## Foliazione

64 pagine in quadricromia

## Formato

A4 (cm 21x29,7) con rilegatura brossura fresata

## Diffusione

5.000 copie a trimestre

## Target

Agenti immobiliari, imprese edili

## Visibilità offerta

- a) spazi pubblicitari (2<sup>a</sup>, 3<sup>a</sup> e 4<sup>a</sup> di copertina)
- b) publiredazionali
- c) allegati speciali



## Prospettive

Le rubriche “L’agente immobiliare a...” e “Le case nel mondo” hanno lo scopo di attivare una rete di confronto e dialogo con le altre realtà internazionali.

L’interazione tra i profili social network del gruppo e gli spazi dedicati all’interno della rivista (“#collaborazione”, “The best of... social network”, “Best Practice”) sono la piattaforma ideale per creare e sviluppare il concetto di community.

## Costi

### 4<sup>a</sup> di copertina

1.000 euro

### 2<sup>a</sup> di copertina

700 euro

### 3<sup>a</sup> di copertina

600 euro

### Publiredazionale

500 euro

### Pubblicità interna

una pagina » 500 euro  
doppia pagina » 700 euro

### Allegati speciali

prezzo da concordare  
secondo foliazione scelta

