



تاریخ: ۱۴۰۴/۱۱/۱۱

شماره: ۵/۱۷/۴۶۵۹

پیوست: دارد

اتوماسیون داخلی

به نام خدا

جناب آقای زمانی

معاون محترم استانها و تشکلهای

موضوع: تقویم نمایشگاهی آلمان در سال ۲۰۲۶

با سلام و احترام؛

به پیوست تقویم نمایشگاهی آلمان در سال ۲۰۲۶ جهت استحضار و دستور انعکاس به تشکلهای ذیربط اتاق ایران ابلاغ میگردد. مدیریت اداره اروپا، سرکار خانم سماء فرخنده نژاد به شماره تماس ۸۵۷۳۲۳۷۲ آماده پاسخگویی به سوالات مطروحه می باشند.

سید حامد عسگری
معاون امور بین الملل

۲۰۴

[فاقد ارزش برون سازمانی است]

لیست کامل نمایشگاه‌های مهم آلمان در ۲۰۲۶

فهرست زیر شامل رویدادهای بزرگ بین‌المللی صنعتی، تجاری، کشاورزی، بسته‌بندی و حمل‌ونقل است

(اطلاعات تا زمان انتشار و امکان تغییر دارد)

نام نمایشگاه	حوزه	تاریخ برگزاری	شهر	سایت رسمی
International Green Week	کشاورزی، غذا	16–25 Jan 2026	Berlin	https://www.gruenewoche.de/
FRUIT LOGISTICA	محصولات کشاورزی و تازه	4–6 Feb 2026	Berlin	https://www.fruitlogistica.com/en
Ambiente	کالاهای مصرفی، سبک زندگی	6–10 Feb 2026	Frankfurt	https://ambiente.messefrankfurt.com/
ISM & ProSweets Cologne	شیرینی، تنقلات	1–4 Feb 2026	Cologne	https://www.koelnmesse.com/
LogiMAT	لجستیک و زنجیره تأمین	24–26 Mar 2026	Stuttgart	https://www.logimat-messe.de/
Light + Building	تکنولوژی روشنایی و ساختمان	8–13 Mar 2026	Frankfurt	https://light-building.com/
ITB Berlin	گردشگری و سفر	3–5	Berlin	https://www.itb-berlin.com/

		Mar 2026		
HANNOVER MESSE	صنایع و فناوری صنعتی	20–24 Apr 2026	Hanover	https://www.hannovermesse.de/en/
IFAT	فناوری زیست محیطی، آب و پسماند	4–7 May 2026	Munich	https://www.ifat.de/en/
Interpack	بسته بندی و فرآوری	7–13 May 2026	Düsseldorf	https://www.interpack.com/
Interzoo	صنعت حیوانات خانگی	12–15 May 2026	Nuremberg	https://www.interzoo.com/
ILA Berlin	هوافضا	10–14 Jun 2026	Berlin	https://www.ila-berlin.de/
spoga+gafa	باغبانی و فضای باز	22–24 Jun 2026	Cologne	https://www.spogagafa.de/
EUROBIKE	دوچرخه و حمل و نقل سبز	24–28 Jun 2026	Frankfurt	https://www.eurobike.com/
Automechanika	خدمات و قطعات خودرو	8–12 Sep 2026	Frankfurt	https://www.automechanika.com/
IAA Transportation	حمل و نقل تجاری	15–20 Sep 2026	Hanover	https://www.iaa-transportation.com/en/

InnoTrans	راه آهن و حمل و نقل ریلی	22–25 Sep 2026	Berlin	https://www.innotrans.de/
electronica	الکترونیک صنعتی	10–13 Nov 2026	Munich	https://electronica.de/en/
MEDICA	تجهیزات پزشکی	16–19 Nov 2026	Düsseldorf	https://www.medica-tradefair.com/

نکات قابل تامل:

1. برخی نمایشگاه‌ها نظیر **Agritechnica** در سال ۲۰۲۶ برگزار نمی‌شوند و دوره بعدی آن در ۲۰۲۷ است

(کشاورزی – تجهیزات سنگین)؛ اما کنار رویدادهای بالا قرار دارد.

2. برای هر نمایشگاه معمولاً دو صفحه اصلی مهم وجود دارد:

الف) صفحه بازدیدکنندگان (Visitor)

اطلاعات بلیط، هتل، برنامه نمایشگاه.

ب) صفحه ثبت نام غرفه‌داران (Exhibitor/Participate)

اطلاعات غرفه‌ها، هزینه، قرارداد مشارکت.

3. اقدامات مکمل برای حضور موفق

■ قبل از نمایشگاه (Preparation)

1. بررسی بازار و تعیین هدف حضور

- تحلیل رقبای خارجی در نمایشگاه‌های مشابه سال قبل.
- تعیین هدف KPI فروش، قرارداد B2B، جذب نمایندگان.

2. ثبت نام زودهنگام

- درخواست غرفه و رزرو فضای مناسب تا حداقل ۹-۱۲ ماه قبل.
- انتخاب جایگاه با بهترین دید و مسیر تردد.

3. برنامه‌ریزی بودجه

- هزینه غرفه، ساخت سازه، حمل و نقل، پذیرایی، تبلیغات.

4. طراحی غرفه حرفه‌ای

- استفاده از پیام برند شفاف، نمایش محصولات نمونه، QR لینک‌ها.
- تاکید بر پیام‌های کلیدی مزیت رقابتی.

5. آموزش تیم

- سناریوهای گفتگو با بازدیدکنندگان، جمع‌آوری لید، مدیریت CRM

6. پیش‌تماس با مشتریان بالقوه

- ارسال ایمیل یا لینک دعوت رسمی برای ملاقات در نمایشگاه.

■ **حین نمایشگاه (Execution)**

1. استقبال حرفه‌ای

- تیم پاسخ‌گو، لباس فرم/کارت معرفی، برنامه‌زمان‌بندی جلسات.

2. جمع‌آوری داده

- فرم‌های دیجیتالی، QRلید، اسکن کارت ویزیت.

3. رویدادهای جانبی

- شرکت در سمینارها و ورکشاپ‌ها برای دیده‌شدن و شبکه‌سازی.

4. جلسات B2B

- رزرو اتاق مذاکره، طرح جدول جلسات با مشتریان هدف.

5. فعالیت رسانه‌ای

- انتشار محتوا (عکس، ویدئو، لایو) در شبکه‌ها.

■ بعد از نمایشگاه (Follow-up)

1. تحلیل بازخورد

- بررسی داده‌های جمع‌آوری شده، ایده‌ها، نیازهای بازار.

2. پیگیری سریع

- ارسال ایمیل تشکر و پیشنهاد همکاری تا ۴۸ ساعت پس از نمایشگاه.

3. ارزیابی عملکرد

- مقایسه KPI پیش‌بینی با نتایج واقعی.

4. برنامه‌ریزی مشارکت بعدی

- بررسی تجربه غرفه‌داری، قراردادهای بسته‌شده و بهینه‌سازی برای سال بعد.

4. نکات مهم برای حضور موفق

✓زبان :ارائه محتوا و افراد تیم به انگلیسی و (در صورت امکان) آلمانی

✓ویزای تجاری :درخواست توصیه نامه از برگزارکننده برای ویزا

✓تبلیغات محلی :پوستر، بنر در شهرهای میزبان جهت جلب توجه بازدیدکنندگان محلی

✓لجستیک :بیمه کالا، حمل و نقل سریع، انبار غرفه

✓قانون گذاری :الزامات استاندارد اتحادیه اروپا برای کالاهای وارداتی

تهیه و تنظیم

سماء فرخنده نژاد

بهمن 1404