

تقویم کامل رویدادهای تجاری یونان 2026

نام رویداد	شهر	تاریخ	حوزه فعالیت	نوع شرکت	هزینه تقریبی	لینک ثبت نام / سایت رسمی
Souvenirs, Gifts & Folk Art Trade Fair - Heraklion	Heraklion	23-26 ژانویه 2026	صنایع دستی، سوغات و هدایا	Visitor / Exhibitor	تماس با برگزارکننده	<a href="https://www.alfaexpo.gr">https://www.alfaexpo.gr</a>
Souvenirs, Gifts & Folk Art Trade Fair - Rhodes	Rhodes	6-8 فوریه 2026	صنایع دستی، سوغات و هدایا	Visitor / Exhibitor	تماس با برگزارکننده	<a href="https://www.alfaexpo.gr">https://www.alfaexpo.gr</a>
Souvenirs, Gifts & Folk Art Trade Fair - Thessaloniki	Thessaloniki	14-16 فوریه 2026	صنایع دستی، سوغات و هدایا	Visitor / Exhibitor	تماس با برگزارکننده	<a href="https://www.alfaexpo.gr">https://www.alfaexpo.gr</a>
Souvenirs, Gifts & Folk Art Trade Fair - Corfu	Corfu	27 فوریه - مارس 1 2026	صنایع دستی، سوغات و هدایا	Visitor / Exhibitor	تماس با برگزارکننده	<a href="https://www.alfaexpo.gr">https://www.alfaexpo.gr</a>
HORECA Greece	Athens	13-16 فوریه	هتل‌داری، رستوران و	Visitor / Exhibitor /	از 1500 € برای غرفه	<a href="https://horecaexpo.gr">https://horecaexpo.gr</a>

		2026	تجهیزات غذایی	B2B	کوچک	
Food Expo Greece	Athens	14-16 مارس 2026	غذا و نوشیدنی، صادرات و واردات	Visitor / Exhibitor / B2B	از 1800 € برای غرفه	<a href="https://foodexpo.gr">https://foodexpo.gr</a>
Medwood	Athens	27-30 مارس 2026	صنایع چوب و مبلمان	Visitor / Exhibitor	از 1200 €	<a href="https://medwood.gr">https://medwood.gr</a>
Beauty Greece	Athens	25-27 آوریل 2026	محصولات آرایشی و زیبایی	Visitor / Exhibitor	از 1000 €	<a href="https://www.beautygreece.gr">https://www.beautygreece.gr</a>
Posidonia	Athens	1-5 ژوئن 2026	حمل و نقل دریایی و کشتی سازی	Visitor / Exhibitor / B2B	از 2500 €	<a href="https://posidonia-events.com">https://posidonia-events.com</a>
NanoTechnology	Thessaloniki	6-10 ژوئیه 2026	فناوری نانو و مواد پیشرفته	Visitor / Exhibitor / Conference	بسته به نوع غرفه	<a href="https://nanotexnology.com">https://nanotexnology.com</a>

Thessaloniki International Fair (TIF)	Thessaloniki	5-13 سپتامبر 2026	نمایشگاه تجاری چندصنعتی	Visitor / Exhibitor / B2B	از 2000€	<a href="https://www.thessalonikifair.gr">https://www.thessalonikifair.gr</a>
---	--------------	-------------------------	-------------------------------	---------------------------------	-------------	---

نکات کاملاً کاربردی برای حضور یک تاجر ایرانی در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری ( بر اساس تجربه نمایشگاهی، قوانین شنگن و رویه برگزارکنندگان یونانی )

### ♦ ویزای تجاری شنگن (یونان)

برای حضور در نمایشگاه باید ویزای تجاری شنگن بگیرید.

مدارک کلیدی:

- دعوت‌نامه رسمی نمایشگاه یا برگزارکننده
- ثبت‌نام به‌عنوان **Visitor یا Exhibitor**
- رزرو هتل نزدیک محل نمایشگاه
- بلیت رفت و برگشت
- نامه تمکن مالی (ترجمه رسمی)
- گواهی شغلی یا روزنامه رسمی شرکت
- بیمه مسافرتی شنگن

♦ نکته مهم:

دعوت‌نامه نمایشگاه‌های بزرگ مثل **Food Expo Greece** و **Posidonia** شانس ویزا را خیلی بالا می‌برد.

### ♦ انتخاب نوع حضور **Visitor** یا غرفه‌دار

اگر هدف فقط بازاریابی است:

Visitor ✓ کم‌هزینه و مناسب اولین سفر

اگر هدف فروش و شبکه‌سازی جدی است:

✓ غرفه دار (Exhibitor)

✓ امکان دریافت دعوت نامه رسمی

✓ امکان جلسات B2B

🇮🇷 برای تاجر ایرانی تازه کار:

سال اول → Visitor سال دوم غرفه دار

📌 ثبت نام B2B قبل از سفر

بیشتر نمایشگاه های یونان پلتفرم B2B آنلاین دارند.

مثلاً:

• Thessaloniki International Fair

• HORECA Greece

✓ باید قبل از سفر:

• پروفایل شرکت را بسازید

• محصول را وارد کنید

• جلسات را رزرو کنید

! بدون → B2B فقط بازدید معمولی خواهید داشت.

📌 آماده سازی مدارک تجاری

حتماً همراه داشته باشید:

• کاتالوگ انگلیسی

• کارت ویزیت بین المللی

• لیست قیمت صادراتی (FOB / CIF)

• نمونه محصول کوچک

• فایل PDF در موبایل/تبلت

📌 یونانی ها به پرزنتیشن حرفه ای اهمیت زیادی می دهند.

📌 استراتژی مذاکره با شرکت های یونانی

ویژگی بازار یونان:

✓ علاقه مند به واردات

✓ تمرکز روی قیمت رقابتی

✓ حساس به زمان تحویل

✓ ترجیح همکاری بلندمدت

جمله کلیدی پیشنهادی:

👉 “We are looking for a long-term distributor in Greece and EU.”

📌 محصولات مناسب برای صادرات به یونان

بیشترین شانس برای تجار ایرانی:

- خشکبار (پسته، خرما، کشمش)
- زعفران
- مواد غذایی حلال
- مصالح ساختمانی
- سنگ ساختمانی
- محصولات پتروشیمی سبک
- صنایع دستی لوکس

📌 در نمایشگاه **Food Expo** این موارد بیشترین تقاضا را دارند.

📌 حمل نمونه کالا

برای نمونه:

✓ حداکثر ۵-۱۰ کیلو

✓ بدون ارزش تجاری بالا

✓ همراه با پروفرما

✓ ذکر “Sample – No commercial value”

📌 نکات مهم فرهنگی در یونان

- شروع جلسه با گفت‌وگوی دوستانه
- عجله نکنید.
- تماس چشمی مهم است.
- وقت‌شناسی متوسط (۵-۱۰ دقیقه تأخیر معمول است)
- شام کاری بسیار مؤثر است.

📌 هزینه های تقریبی

برای یک تاجر: Visitor:

مورد	هزینه تقریبی
پرواز	400-700 یورو
هتل 3-4 ستاره	80-150 یورو شب
ورودی نمایشگاه	0 تا 50 یورو
حمل و نقل شهری	30-50 یورو

💰 مجموع 4 روز: حدود 900 تا 1300 یورو

📌 اشتباهات رایج تجار ایرانی

❌ فقط بازدید بدون هدف

❌ نداشتن کارت ویزیت انگلیسی

❌ نداشتن قیمت صادراتی

❌ عدم پیگیری بعد از نمایشگاه

✅ باید حداکثر ۳ روز بعد از نمایشگاه ایمیل فالوآپ ارسال شود.

📌 بهترین شهرها برای تجارت

• آتن → مواد غذایی، لجستیک، دریایی

• تسالونیکي → کشاورزی، بالکان، واردات عمده

• کرت → توریسم و مواد غذایی محلی

📌 برنامه پیشنهادی ۴ روزه

روز اول: ثبت نام + شناسایی غرفه ها

روز دوم: جلسات B2B

روز سوم: مذاکره جدی + بازدید رقبا

روز چهارم: جمع بندی + ملاقات نهایی

📌 بعد از بازگشت به ایران

باید انجام دهید:

✓ ارسال ایمیل رسمی

✓ ارسال کاتالوگ دیجیتال

✓ پیشنهاد قیمت

✓ پیگیری واتساپ/لینکدین

70٪  قراردادها بعد از نمایشگاه بسته می شوند نه داخل آن.

تهیه و تنظیم / سماء فرخنده نژاد