

8 Gründe für die Teilnahme an einer französischen Messe

1. **Frankreich ist ein Messeland:** Mit 370 Fachmessen und einem damit verbundenen Umsatz von 23,5 Mrd Euro sind Messen in Frankreich ein Muss für jedes Unternehmen. Die Teilnahme an einer Messe gilt unter dem Aspekt der Rentabilität als das beste Werbeinstrument.
2. **Leads generieren:** Messen bieten die einzigartige Gelegenheit, in nur wenigen Tagen eine große Anzahl neuer potenzieller Kunden zu gewinnen. Darüber hinaus kann der Austausch einer Visitenkarte auch als eine wichtige - wenn auch stillschweigende - Zustimmung zum Erhalt von E-Mails und Newslettern nach der Messe gemäß den EU-Bestimmungen betrachtet werden.
3. **Neue Zielgruppen erreichen:** Die Teilnahme an einer französischen Messe erhöht Ihre Chancen, neue Geschäftsmöglichkeiten in Frankreich aufzubauen. Sie können somit neue Zielgruppen ansprechen und entsprechende Geschäftskontakte kennenlernen.
4. **Neue Produkte vorstellen:** Sie können sich auf einem neuen Markt (dem französischen Markt) positionieren und ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung einführen, indem Sie auf Ihrem Stand Produktpräsentationen durchführen. Dies ist eine gute Möglichkeit, potenzielle Kunden zu interessieren und zu gewinnen.
5. **Partnerschaften mit französischen Akteuren aufbauen:** Auf der Messe treffen Sie andere Aussteller, Unternehmen und Branchenakteure. Auf einer Messe in Frankreich können Sie somit nach neuen französischen Partnern suchen. Für KMU ist es der ideale Zeitpunkt, ihr Netzwerk auszubauen, insbesondere auf internationaler Ebene.



6. **Internationales Image entwickeln:** Im Jahr 2018 waren 45% der Aussteller auf den 173 Messen* in Frankreich aus dem Ausland. Dazu kamen 30% internationale Besucher. Die Teilnahme an einer französischen Messe bietet Ihnen die Möglichkeit, internationale Zielgruppen anzusprechen.
7. **Lernen Sie den französischen Markt kennen:** Die Messe ist ein Ort, an dem sich Experten und Akteure derselben Branche informieren, Zukunftsfragen diskutieren und die neuesten Innovationen entdecken. Auf der Messe können Sie sich über den französischen Markt und seine Besonderheiten informieren und dabei auch die Konkurrenz beobachten.
8. **Stärken Sie Ihr Team:** Die Messe im Ausland ist eine Gelegenheit für das Unternehmen, den Messeauftritt gemeinsam mit den Mitarbeitern durchzuführen und das Team so zusammen zu bringen.

**Die Analyse wurde an einer Stichprobe von 173 Messen aus der OJS - Unimev Datenbank mit kontrollierten Daten durchgeführt.*

Quelle : Unimev, französisches Pendant des deutschen AUMA (Verband der Deutschen Messewirtschaft): <https://www.unimev.fr/tout-savoir-sur-le-secteur/bilans-etudes/>

Die VILLAFRANCE Gruppe ist das führende private deutsch-französische Wirtschaftszentrum. Ihre verschiedenen Tochtergesellschaften, Eigenmarken und Partnerfirmen beraten und begleiten seit über 20 Jahren Unternehmen und öffentliche Institutionen auf dem deutschen und dem französischen Markt im Bereich Vertrieb, Recht, Steuer und Personal.

VILLAFRANCE

Cologne - Paris - Munich – Lyon



Stephanie Kozok

imf@villafrance.com

Tel : +49 221 130 50 900