



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

به نام خدا

ارزیابی اثربخشی یک نمایشگاه تخصصی B2B در صنعت دارو: مطالعه موردی چندمنبعی فارمکس خاورمیانه ۲۰۲۶

## Evaluating the Effectiveness of a Specialized B2B Pharmaceutical Exhibition: A Multi-Source Case Study of Pharmex Middle East 2026

دکتر میثم کریمی

دبیر شورای سیاستگذاری فارمکس خاورمیانه

دکتر ایمان ایرانمنش

دبیر علمی فارمکس خاورمیانه

دکتر سمیرا دوستی خواه

مسئول حوزه ثبت نام فارمکس خاورمیانه

مهر ۱۴۰۵



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### چکیده

#### مقدمه

نمایشگاه‌های تخصصی Business-to-Business در صنایع پیچیده‌ای مانند داروسازی تنها محل نمایش محصول نیستند؛ بلکه محیط‌هایی موقت برای اتصال عرضه‌کنندگان، خریداران، مدیران، متخصصان فنی، نهادهای علمی و شرکای بالقوه تجاری محسوب می‌شوند. با وجود این، ارزیابی عملکرد بسیاری از نمایشگاه‌ها همچنان عمدتاً بر تعداد بازدیدکنندگان، غرفه‌داران و مساحت نمایشگاهی استوار است. این شاخص‌ها مقیاس رویداد را نشان می‌دهند، اما درباره کیفیت مخاطب، دسترسی به تصمیم‌گیران، عمق مشارکت و تبدیل تعاملات به فرصت تجاری اطلاعات محدودی ارائه می‌کنند.

#### هدف

هدف این طراحی، data triangulation بود؛ به این معنا که اثربخشی رویداد با استفاده از چند منبع داده و از چند منظر مورد بررسی قرار گرفت.

#### روش مطالعه

پژوهش به صورت مطالعه موردی آمیخته چندمنبعی (Multi-Source Mixed-Methods Case Study) انجام شد. جمعیت ثبت‌شده حضور در رویداد ۱۲۰۵۷۳ نفر و مطالعه ۷۶ پرسشنامه اخذ شده بوده است. داده‌های مورد بررسی شامل ۲۰۹۵۵ رکورد ثبت‌نام آموزشی، ۷۰۶۷۶ ثبت‌نام صرفاً ویزیتور، ۸۵۲ ثبت‌نام بازآموزی، ۱۰۹۰ مهمان ویژه صنعت، اساتید و مقامات، Portfolio شامل ۱۳۵ عنوان آموزشی و تخصصی و پرسشنامه‌های Post-Show غرفه‌داران بود. داده‌های کمی با آمار توصیفی و تحلیل همپوشانی شناسه‌ها و پاسخ‌های تشریحی غرفه‌داران با Open Coding و Thematic Categorization بررسی شدند.

#### یافته‌ها

در مجموع ۳۰۹۷۴ شناسه موبایل یکتا در حداقل یکی از رویدادهای داخل فارمکس مشارکت داشته‌اند.

داده‌های Post-Show غرفه‌داران نشان داد که در نمونه پاسخ‌دهندگان، تجربه نمایشگاه از سطح رضایت عمومی فراتر رفته و شامل Visitor Relevance، ملاقات با مدیران عامل و مدیران خرید، بازرگانی، توسعه کسب‌وکار، R&D و تولید، ایجاد Lead، آغاز مذاکرات جدی، کسب Market Intelligence و شکل‌گیری فرصت‌هایی در زمینه توزیع، Licensing، Contract Manufacturing، توافق و فروش بوده است. در پاسخ‌های معتبر، دامنه Lead از ۶-۱۰ تا بیش از ۵۰ و دامنه مذاکرات جدی از ۱-۳ در انتقال فناوری تا بیش از ۲۰ مورد مشاهده شد. تحلیل کیفی نیز شش مضمون اصلی شامل Audience & Decision-، Commercial Value Creation، Relationship & Market Intelligence، Knowledge Engagement، Internationalization و Operational Frictions را آشکار کرد.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291- +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### نتیجه‌گیری

یافته‌ها نشان می‌دهد Footfall برای توصیف عملکرد یک نمایشگاه تخصصی B2B کافی نیست. اثربخشی فارمکس ۲۰۲۶ بهتر است به‌صورت زنجیره‌ای از **Reach → Relevance → Engagement → Conversion → Outcome** تحلیل شود. داده‌های موجود شواهدی از ایجاد تعامل تجاری واقعی ارائه می‌کنند، اما اندازه‌گیری Realized ROI نیازمند پیگیری طولی در T+90 و T+180 است.

واژگان کلیدی: Pharmex Middle East، B2B Exhibition، Pharmaceutical Industry، Trade Show Performance، Lead

Generation، Decision Makers، Audience Relevance، Exhibition ROI



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۱. مقدمه

نمایشگاه‌های تجاری در ادبیات بازاریابی صنعتی به‌عنوان محیط‌هایی برای ایجاد تماس با مشتری، تولید Lead، توسعه روابط، کسب اطلاعات بازار و حمایت از فروش شناخته می‌شوند. Gopalakrishna و Williams، کارایی تولید Lead را یکی از شاخص‌های مهم عملکرد نمایشگاه صنعتی معرفی کردند. Hansen نیز نشان داد که عملکرد Trade Show مفهومی چندبعدی است و علاوه بر Sales Performance، فعالیت‌هایی مانند: Information Gathering، Relationship Building، Image Building و Motivation را شامل می‌شود.

این نگاه برای صنعت دارو اهمیت ویژه‌ای دارد. تصمیم خرید یک ماده مؤثره، ماشین‌آلات تولید، فناوری، خدمات Contract Manufacturing یا یک راهکار آزمایشگاهی معمولاً در یک ملاقات کوتاه به Purchase Order تبدیل نمی‌شود. تعامل اولیه می‌تواند آغاز زنجیره‌ای شامل بررسی فنی، نمونه، RFQ، مذاکره، Qualification، Audit، قرارداد و در نهایت خرید باشد.

از این منظر، تعداد افرادی که وارد سالن می‌شوند تنها نخستین مرحله اندازه‌گیری است.

با وجود این، در صنعت نمایشگاهی همچنان Footfall، تعداد غرفه‌ها و مساحت اشغال‌شده از پرکاربردترین معیارهای ارتباطی موفقیت‌اند.

مطالعه حاضر تلاش می‌کند سؤال متفاوتی مطرح کند:

**در Pharmex Middle East 2026 چه کسانی وارد اکوسیستم رویداد شدند، چگونه با آن تعامل کردند و چه شواهدی از تبدیل این تعامل به ارزش B2B وجود دارد؟**

این سؤال از آن جهت اهمیت دارد که معماری فارمکس بر تفکیک نسبی دو سوی بازار بنا شده است.

در سمت عرضه، تمرکز اصلی بر زنجیره تولید دارو شامل API، مواد اولیه، Intermediates، ماشین‌آلات، تجهیزات، بسته‌بندی، آزمایشگاه، فناوری و خدمات تخصصی بوده است.

در سمت تقاضا، تولیدکنندگان داروی نهایی، مدیران و کارشناسان صنعت به‌عنوان خریدار، شریک تجاری، مخاطب فنی و Decision Maker مورد توجه قرار گرفته‌اند.

بنابراین ارزیابی این مدل صرفاً با تعداد غرفه یا Footfall با منطق طراحی آن سازگار نیست.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۲. چارچوب نظری

#### ۱.۲. عملکرد نمایشگاه به عنوان یک سازه چندبعدی

ادبیات Trade Show Performance به تدریج از سنجش فروش مستقیم فاصله گرفته است.

Hansen (2004) عملکرد نمایشگاهی را شامل یک بعد Sales-related و چهار بعد رفتاری Relationship, Information Gathering, Image Building, و Motivation معرفی کرد.

Kim و Lee نیز عملکرد نمایشگاهی را در ابعاد Sales-related, Image-building, Information-gathering, و Relationship-improvement بررسی کرده و تأکید کردند که فعالیتهای قبل، حین و پس از نمایشگاه می توانند بر این ابعاد اثر متفاوت داشته باشند.

مطالعات شبکه‌ای نیز نمایشگاه را صرفاً یک محل فروش تلقی نمی کنند؛ بلکه آن را محیطی برای توسعه روابط میان خریداران، فروشندگان، توزیع کنندگان و سایر بازیگران شبکه می دانند.

بنابراین در مطالعه حاضر اثربخشی B2B در پنج مرحله عملیاتی تعریف شد:

**Reach → Relevance → Engagement → Conversion → Outcome**

**Reach:** توانایی رویداد در جذب مخاطب؛

**Relevance:** میزان ارتباط مخاطب با اهداف حرفه‌ای و تجاری؛

**Engagement:** عمق تعامل مخاطب با غرفه، برنامه علمی یا فعالیت حرفه‌ای؛

**Conversion:** تبدیل تماس به Lead و مذاکره؛

**Outcome:** ایجاد فرصت، قرارداد، فروش، رابطه یا اطلاعات بازار.

### ۳. اهداف و سؤالات پژوهش

هدف اصلی پژوهش، ارزیابی چندبعدی عملکرد Pharmex Middle East 2026 بود.

چهار سؤال پژوهشی تعریف شد:

**RQ1.** ساختار قابل مشاهده Audience فارمکس ۲۰۲۶ از نظر حرفه‌ای چگونه بوده است؟

**RQ2.** مخاطبان تا چه اندازه فراتر از حضور فیزیکی، در برنامه‌های علمی و حرفه‌ای Engagement داشته‌اند؟

**RQ3.** غرفه‌داران کیفیت و ارتباط تجاری Audience و دسترسی به Decision Makers را چگونه ارزیابی کرده‌اند؟



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 ☎ +98 912 458 6705

🌐 www.pharmex.me - International@pharmex.me ✉ Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

RQ4. چه نوع Business Outcomes و چه مضامین کیفی از تجربه غرفه‌داران استخراج می‌شود؟

## ۴. روش مطالعه

### ۴.۱. طراحی پژوهش

پژوهش حاضر یک:

#### Multi-Source Mixed-Methods Case Study

است.

داده‌های کمی رویداد با داده‌های ادراکی و کیفی غرفه‌داران تلفیق شدند.

هدف این طراحی، Triangulation بود؛ یعنی عملکرد نمایشگاه از چند زاویه مستقل مورد مشاهده قرار گرفت.

### ۴.۲. جامعه مطالعه

تعداد دقیق حضور ثبت‌شده در Pharmex Middle East 2026:

**N = 12,573**

نفر بود.

این عدد در مطالعه به‌عنوان **Total Event Attendance** استفاده شد.

به دلیل وجود مسیرهای مختلف ورود، ثبت‌نام، دعوت و حضور مخاطبان شناخته‌شده صنعت، تمام ۱۲۰۵۷۳ نفر دارای پروفایل دیجیتال یکسان نبودند.

بنابراین Dataset های دیجیتال به‌عنوان **Observed Subsets** جامعه اصلی تحلیل شدند و ترکیب آنها مستقیماً به کل Population تعمیم داده نشد.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۵. مدیریت و کدگذاری داده‌ها

شماره‌های موبایل پس از نرمال‌سازی برای Entity Matching میان Dataset ها استفاده شدند.

برای تحلیل سمت‌های شغلی، عناوین خام در گروه‌های مفهومی کدگذاری شدند:

- Senior Management
- Pharmacist / Technical Responsibility
- Commercial / Sales / Procurement / Supply
- Production / Technical / Engineering
- Quality / Laboratory
- R&D / Scientific
- Student

کدگذاری به‌صورت Multi-label انجام شد؛ بنابراین یک عنوان می‌توانست بیش از یک Functional Signal داشته باشد.

به همین دلیل درصد گروه‌ها مستقل گزارش شده و جمع آنها معادل ۱۰۰ درصد نیست.

### ۶. تحلیل پرسشنامه غرفه‌داران

پرسشنامه Post-Show به‌گونه‌ای طراحی شده بود که عملکرد رویداد را صرفاً با Satisfaction اندازه‌گیری نکند.

متغیرهای اصلی شامل:

Serious ,Meaningful Leads ,Decision-Maker Access ,Relevant Visitor Share ,Visitor Quality ,Visitor Quantity  
و Future Participation ,International Interaction ,ROI ,Opportunity Value ,Business Outcomes ,Negotiations  
Recommendation بود.

پاسخ‌های مبهم یا فاقد علامت قابل تشخیص به‌عنوان Missing/Uncertain تلقی شدند و به «No» تبدیل نشدند.

پاسخ‌های تکراری یک شرکت نیز قبل از تحلیل باید در سطح Entity Resolution حذف شوند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291- +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۷. تحلیل کیفی و Open Coding

پاسخ‌های تشریحی غرفه‌داران با روش کدگذاری باز تحلیل شدند.

واحد تحلیل، گزاره معنادار موجود در پاسخ غرفه‌دار بود.

فرآیند تحلیل شامل سه مرحله بود:

#### مرحله اول Open Coding :

کدهای اولیه مستقیماً از محتوای پاسخ‌ها استخراج شدند.

#### مرحله دوم Category Development :

کدهای نزدیک از نظر مفهومی در Category های سطح بالاتر ادغام شدند.

#### مرحله سوم Thematic Interpretation :

Category ها در قالب مضامین اصلی اثربخشی نمایشگاه تفسیر شدند.

### ۸. یافته‌ها

#### ۸.۱. Reach مقیاس Audience :

فارمکس ۲۰۲۶ دارای:

**12,573**

حضور ثبت‌شده بود.

در میان Dataset های دیجیتال قابل تطبیق، در مجموع:

**3,974 unique mobile identities**

در حداقل یکی از برنامه های جانبی مشاهده شدند.

این مقدار معادل حدود:

**31.6%**



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

از مقیاس Total Attendance است.

این نسبت Sample Fraction آماری محسوب نمی‌شود؛ بلکه نشان می‌دهد برای تقریباً یک سوم مقیاس رویداد حداقل یک Digital Data Point و یک جذابیت علمی قابل اتصال وجود داشته است.

### ۹. ترکیب حرفه‌ای Audience قابل مشاهده

| گروه                                      | درصد از Registration |
|-------------------------------------------|----------------------|
| Top Manager                               | 40.5%                |
| Pharmacist / Technical Responsible        | 19.3%                |
| Production / Technical / Engineering      | 9.4%                 |
| Commercial / Sales / Procurement / Supply | 8.8%                 |
| Senior Management                         | 7.0%                 |
| Student                                   | 6.0%                 |
| Quality / Laboratory                      | 5.2%                 |
| R&D / Scientific                          | 3.8%                 |



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291- +982188897130 +98 912 458 6705

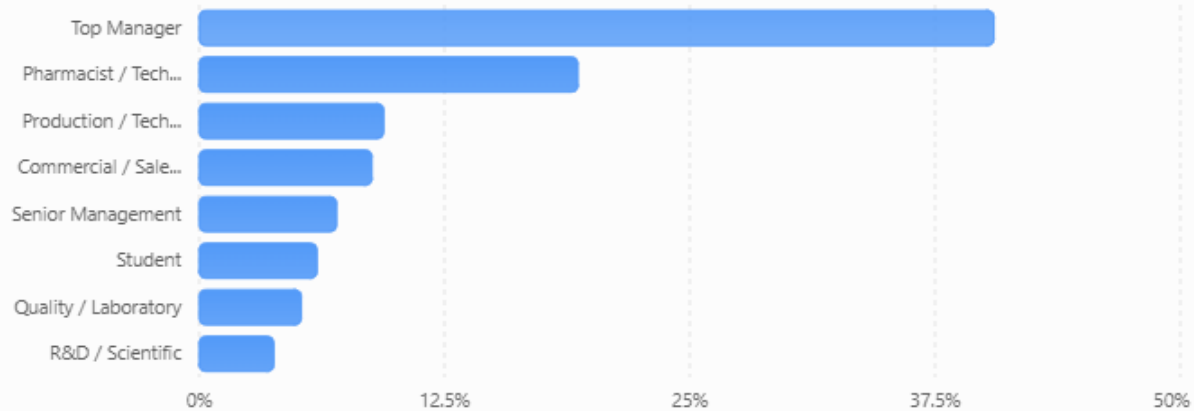
www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### Professional Composition of Pharmex 2026 Registrants

Distribution of professional groups within the Registration Dataset (%)



Source: Pharmex Middle East 2026 Registration Dataset

### ۱۰. همپوشانی Registration و Visit

Recorded Visit Dataset شامل:

حدود:

**64.8%**

شناسه‌های یکتای Visit Dataset دارای Registration Match بودند.

این نتیجه دو نکته را نشان می‌دهد:

اول، امکان اتصال بخش قابل توجهی از Visit Data به Professional Profile وجود دارد.

دوم، بیش از یک سوم شناسه‌های Visit Dataset در Registration اولیه Match نداشتند؛ بنابراین Registration نمی‌تواند به‌تنهایی

نماینده کل ساختار Audience باشد و بیش از ۱۰۰۰ نفر از رویداد بدون رجیستر و صرفاً با دعوتنامه بازدید داشتند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+98 21 886 712 91 - +98 21 888 971 30 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۱۱. Knowledge Layer :

#### ۱۳۵ عنوان آموزشی و تخصصی

Portfolio کامل فارمکس ۲۰۲۶ شامل:

135 educational and professional titles

بود.

۳۵ برنامه موجود در Dataset به عنوان کارگاه با رویکرد آموزی ۸۷ عنوان شوکیس و پانل و ۱۳ عنوان بازآموزی ساختاری که تشکیل دهنده این Portfolio هستند.

برنامه‌ها طیفی از موضوعات فنی، فناوری، تولید، مدیریت، زنجیره تأمین، بازار، رگولاتوری و توسعه حرفه‌ای را پوشش می‌دادند.

بر این اساس می‌توان معماری رویداد را دارای سه لایه دانست:

#### Supply Layer

مواد، فناوری، تجهیزات و خدمات

#### Demand Layer

خریداران، تولیدکنندگان، مدیران و کارشناسان

#### Knowledge Layer

Workshop، Panel، Professional Education و تبادل دانش

این سه لایه الزاماً مستقل نیستند؛ فرد می‌تواند هم‌زمان Buyer، Professional Participant و Decision Maker باشد.

### ۱۲. Continuing Professional Education

دربارآموزی CPE Dataset تعداد:

852 registrations

ثبت شد.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+98 21 886 712 91 - +98 21 888 971 30 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

وضعیت آنها:

• Confirmed: 520 و کامل حضور داشتند

• 301 نفر ۱ حضور خود را ثبت نکردند

• 31 : بیش از ۳ غیبت داشتند

بود.

Confirmed registrations معادل:

61.0% تمام ۱۵ ساعت حضور داشته اند

کل Registration های این Dataset بودند.

از نظر رشته:

| رشته                               | تعداد | درصد  |
|------------------------------------|-------|-------|
| Professional Doctorate in Pharmacy | 616   | 72.3% |
| General Medicine                   | 89    | 10.4% |
| Other                              | 147   | 17.3% |

بنابراین:

82.7%

ثبت نام های این Dataset مربوط به داروسازی حرفه ای و پزشکی عمومی بود.

این یافته نشان می دهد Knowledge Layer فارمکس تنها به Student Audience محدود نبوده است و افراد حرفه ای در دوره ها حضور پر رنگی داشته اند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### Professional Background of CPE Registrants

Distribution of 852 registrations in Pharmex Middle East 2026 continuing professional education programs.



● General Medicine ● Other ● Professional Doctorate in Pharmacy

Professional Doctorate in Pharmacy: 616 (72.3%); General Medicine: 89 (10.4%); Other: 147 (17.3%).

### ۱۳. Audience Relevance به Audience Quantity

مهم‌ترین سؤال B2B این نیست که چند نفر مقابل غرفه عبور کردند؛ بلکه این است که چند نفر برای کسب‌وکار غرفه‌دار مرتبط بودند.

در پاسخ‌های معتبر Post-Show، دامنه‌های مختلف Relevant Visitor Share مشاهده شد.

چندین غرفه‌دار سهم مخاطبان مرتبط را در محدوده:

61–80%

یا:

>80%

گزارش کرده‌اند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

در مقابل، پاسخ‌هایی در محدوده ۴۱-۶۰٪ نیز وجود دارد.

وجود این Variation برای پژوهش مهم است؛ زیرا نشان می‌دهد Experience غرفه‌داران یکسان نبوده است.

### Decision-Maker Access.۱۴

غرفه‌داران درباره ملاقات با گروه‌های مختلف تصمیم‌گیری سؤال شدند.

در پاسخ‌های موجود ملاقات با گروه‌های زیر مشاهده شد:

- CEO / Owner
- Procurement
- Commercial
- Business Development
- R&D
- Production / Plant
- Import / Export
- Distributor
- Government / Regulatory
- International Buyer



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

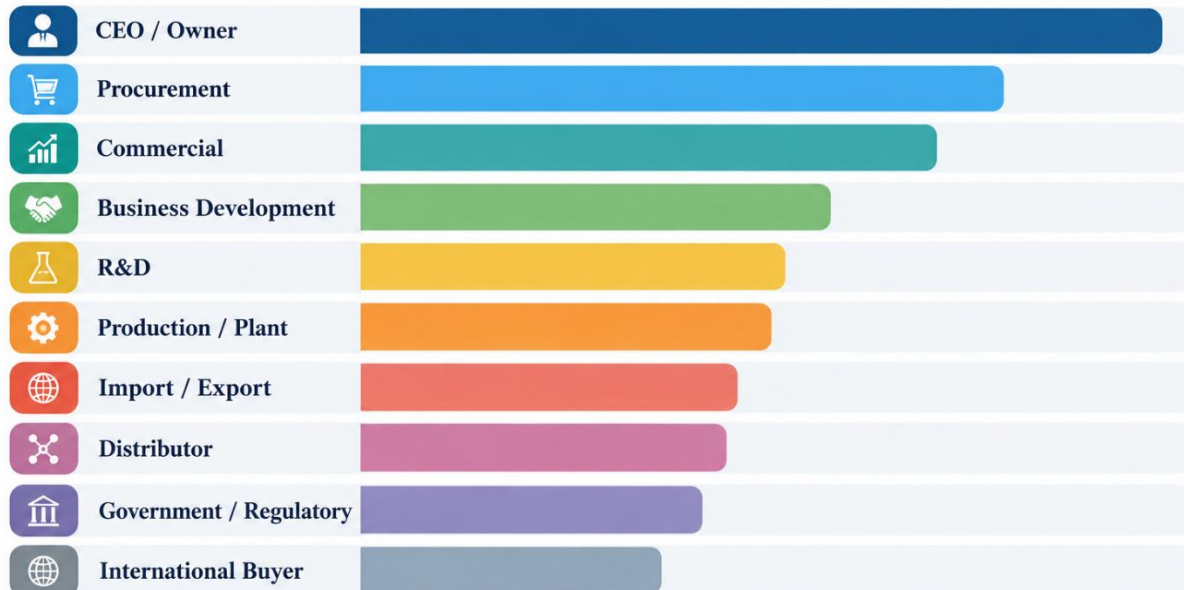
www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

## Decision-Maker Groups Encountered by Exhibitors

Pharmex Middle East 2026



Note: Multiple responses were permitted; exhibitors could report meetings with more than one decision-maker group.

Source: Pharmex Middle East 2026 Post-Show Exhibitor Survey.

یکی از پاسخ‌های دارای بیش از ۸۰ درصد Relevant Visitors، ملاقات با CEO/Owner، Procurement، Commercial، Business Development، R&D، Production، Import/Export، Distributor و Government/Regulatory را هم‌زمان گزارش کرده است.

این شرکت همچنین:

>50 meaningful leads

و:

4–10 serious negotiations

گزارش کرده است.

این Observation نشان می‌دهد اندازه‌گیری Decision-Maker Access می‌تواند اطلاعاتی ایجاد کند که Footfall قادر به ارائه آن نیست.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۱۵. Lead Generation

یکی از مهم‌ترین یافته‌های Post-Show، مشاهده Lead Generation در سطوح مختلف است.

در پاسخ‌های معتبر، دسته‌های زیر مشاهده شده‌اند:

6–10 leads

11–20 leads

21–50 leads

>50 leads

از آنجا که پاسخ‌ها به‌صورت Interval ثبت شده‌اند، در تحلیل اصلی Midpoint مصنوعی برای آنها ساخته نشد.

این تصمیم مانع ایجاد دقت کاذب می‌شود.

### ۱۶. Serious Business Negotiations

در کنار Lead، پرسش مستقلی درباره مذاکرات جدی آغاز شده وجود داشت.

پاسخ‌های مشاهده‌شده دامنه‌هایی از:

1–3

تا:

>20 serious negotiations

را نشان می‌دهند.

در یکی از پاسخ‌های جدید:

21–50 leads

و:

11–20 serious negotiations

هم‌زمان گزارش شده است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

همان پاسخ Outcome هایی شامل مشتری جدید، مذاکرات Distribution، Licensing/Contract Manufacturing و Market Intelligence را نیز ثبت کرده است.

این یافته اهمیت تفکیک مراحل Funnel را نشان می دهد:

**Contact → Lead → Negotiation → Opportunity → Outcome**

### ۱۷. Business Outcomes

Outcome های گزارش شده محدود به فروش مستقیم نبودند.

کدگذاری پاسخها انواع زیر را شناسایی کرد:

- New Customer Leads
- New Supplier Relationships
- Distribution Negotiations
- Export Opportunities
- Import Opportunities
- Technology-related Discussions
- Licensing
- Contract Manufacturing
- Signed Agreement / MoU
- Direct Sales / Orders
- Market Intelligence
- Strategic Relationships



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

## Business Outcomes Generated by Exhibitors

Pharmex Middle East 2026



*Note.* Multiple responses were permitted; exhibitors could report more than one business outcome.

*Source:* Pharmex Middle East 2026 Post-Show Exhibitor Survey.

این یافته با ماهیت Trade Show Performance در ادبیات بازاریابی صنعتی سازگار است؛ جایی که Sales تنها یکی از ابعاد Performance محسوب می‌شود و Relationship Building و Information Gathering نیز ارزش مستقل دارند.

### ۱۸. Open Coding یافته‌های کیفی

پاسخ‌های تشریحی غرفه‌داران ابتدا بدون تحمیل Category از پیش تعیین‌شده کدگذاری شدند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### جدول ۲. نمونه Codebook کیفی

| Open Code    | مفهوم                               |
|--------------|-------------------------------------|
| NEW-CUST     | دسترسی یا ایجاد مشتری جدید          |
| LEAD-GEN     | ایجاد Lead تجاری                    |
| B2B-NET      | شبکه‌سازی تجاری                     |
| DEC-MAKER    | دسترسی به تصمیم‌گیر                 |
| MARKET-INTEL | کسب اطلاعات بازار                   |
| STRAT-REL    | شکل‌گیری رابطه استراتژیک            |
| DIST-OPP     | فرصت مذاکره توزیع                   |
| LIC-CM       | Licensing / Contract Manufacturing  |
| TECH-INNOV   | فناوری و نوآوری                     |
| KNOWLEDGE    | ارزش علمی/آموزشی                    |
| INTL-CONN    | ارتباط بین‌المللی                   |
| INTL-GAP     | نیاز به افزایش حضور بین‌المللی      |
| BRAND-VIS    | دیده‌شدن برند                       |
| LOG-MOVE     | مشکل ورود/خروج یا جابه‌جایی تجهیزات |
| BOOTH-SVC    | کیفیت خدمات یا پیمانکار غرفه        |
| VENUE        | زیرساخت سالن                        |
| VISITOR-QTY  | تعداد بازدیدکننده                   |
| VISITOR-QUAL | کیفیت/ارتباط بازدیدکننده            |
| COMM         | ارتباطات اجرایی                     |
| FUTURE-COOP  | انتظار همکاری آینده                 |



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۱۹. تبدیل Open Codes به مضامین اصلی

در مرحله Axial/Thematic Categorization، کدهای باز در شش مضمون اصلی قرار گرفتند.

#### Theme 1 — Commercial Value Creation

شامل:

Order و Agreement, Contract Manufacturing, Licensing, Distribution, Negotiation, New Customer, Lead Generation

این Theme نشان می‌دهد بخشی از ارزش نمایشگاه مستقیماً در مسیر Pipeline Creation قرار داشته است.

#### Theme 2 — Audience & Decision-Maker Quality

شامل:

Visitor Relevance, CEO Access, Procurement, Commercial, R&D, Production و سایر نقش‌های تصمیم‌گیری.

این مضمون یکی از مهم‌ترین ابعاد تمایز میان Footfall و Qualified Audience است.

#### Theme 3 — Relationship & Market Intelligence

شامل:

Networking, Strategic Relationship, شناخت بازار، آشنایی با بازیگران جدید و دریافت اطلاعات بازار.

این Theme اهمیت نمایشگاه به‌عنوان Information Environment را نشان می‌دهد.

#### Theme 4 — Knowledge Engagement

شامل:

Workshop, Panel, Professional Education, Technology Exposure و تعامل دانشگاه و صنعت.

این مضمون با داده‌های ۱۳۵ عنوان آموزشی و ۳۰۶۷۶ Program Registration هم‌راستا است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### Theme 5 — Internationalization

شامل دو زیرمضمون هم‌زمان بود:

#### International Connection

و:

#### International Participation Gap

برخی غرفه‌داران ارتباط خارجی را تجربه کرده‌اند؛ در حالی که در چند پاسخ، افزایش حضور شرکت‌ها و خریداران خارجی به‌عنوان انتظار آینده مطرح شده است.

بنابراین Internationalization در داده‌ها هم Value و هم Unmet Expectation است.

### Theme 6 — Operational Frictions

مهم‌ترین کدهای منفی شامل:

- Machinery Movement
- Move-in / Move-out
- Booth Contractor
- Venue limitations
- Internal logistics

بود.

• وجود این Theme نشان می‌دهد Business Effectiveness و Operational Satisfaction نباید یک متغیر واحد تلقی شوند.

یک شرکت می‌تواند از Lead Generation رضایت داشته باشد و هم‌زمان از جابه‌جایی تجهیزات انتقاد کند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ۲۰. مدل حاصل از کدگذاری کیفی

تحلیل کیفی پاسخها مسیر زیر را پیشنهاد می‌کند:

**Audience Quality**



**Decision-Maker Access**



**Business Interaction**



**Lead Generation**



**Serious Negotiation**



**Commercial Opportunity**



**Realized Outcome**

در کنار این مسیر اصلی، دو جریان موازی وجود دارند:

**Relationship / Market Intelligence**



**Knowledge Engagement**

بنابراین ارزش نمایشگاه الزاماً تنها از مسیر Direct Sales ایجاد نمی‌شود.

### ۲۱. ROI چرا Lead با درآمد برابر نیست؟

یکی از یافته‌های مهم Survey این بود که برخی شرکتها با وجود گزارش Lead و Negotiation، ROI را:

**Too early to evaluate**

اعلام کرده‌اند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

این پاسخ از نظر تحلیلی بسیار مهم است.

در صنعت دارو فاصله میان نخستین تماس و معامله ممکن است شامل:

Sample → Technical Evaluation → RFQ → Audit → Qualification → Negotiation → Contract → Order

باشد.

بنابراین سه مفهوم باید جدا شوند:

### Immediate Outcome

نتیجه مشاهده شده بلافاصله پس از نمایشگاه

### Pipeline Value

ارزش بالقوه فرصت‌های ایجاد شده

### Realized ROI

ارزش اقتصادی تحقق یافته پس از Follow-up

به همین دلیل Lead نباید به Revenue تبدیل شود.

### ۲۲. چارچوب پیشنهادی برای Follow-up

برای اندازه‌گیری دقیق Realized Effectiveness، سه زمان پیشنهاد می‌شود:

#### T+0

- Visitor Relevance
- Decision-Maker Access
- Leads
- Negotiations
- Initial Opportunities
- Satisfaction
- Perceived ROI



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### T+90

- Active Leads
- RFQs
- Samples
- Technical Evaluations
- Audits
- Distributor Negotiations
- Active Contracts

### T+180

- Signed Contracts
- Purchase Orders
- New Distributors
- Technology Agreements
- Export Transactions
- Realized Revenue
- Realized ROI

• این طراحی می‌تواند Measurement فارمکس را از Event Evaluation به **Longitudinal Business Outcome** تبدیل کند.

### ۲۳. بحث

یافته‌های مطالعه سه نتیجه اصلی دارند.

نخست، **Reach** با **Relevance** یکسان نیست.

۱۲,۵۷۳ حضور ثبت‌شده، مقیاس رویداد را نشان می‌دهد؛ اما داده غرفه‌داران درباره **Relevant Visitor Share** و **Decision-Maker** **Access** اطلاعات متفاوتی درباره کیفیت این **Reach** ارائه می‌کند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

این نتیجه با ادبیات Trade Show Performance سازگار است Gopalakrishna و Williams نشان داده‌اند Lead Generation Efficiency می‌تواند شاخص مهم‌تری برای ارزیابی Trade Show Performance نسبت به مقیاس خام باشد.

دوم، **Engagement** باید مستقل از **Attendance** اندازه‌گیری شود.

میانگین ۲۰۷۲ Registration به ازای هر فرد نشان می‌دهد بخشی از Audience با چند فعالیت حرفه‌ای تعامل داشته است.

Portfolio شامل ۱۳۵ عنوان نیز نشان می‌دهد Knowledge Layer در معماری رویداد یک فعالیت حاشیه‌ای نبوده است.

سوم، **Business Performance** چندمرحله‌ای است.

Lead، Negotiation، Revenue و Opportunity چهار مفهوم متفاوت‌اند.

وجود شرکت‌هایی که Lead و Negotiation گزارش کرده‌اند اما ROI را هنوز قابل ارزیابی ندانسته‌اند، شاهد تجربی مهمی برای این تمایز است.

این یافته با مدل چندبعدی Hansen نیز سازگار است که Trade Show Performance را فراتر از فروش فوری تعریف می‌کند. Hansen ابعاد Information Gathering و Relationship Building را در کنار Sales Performance قرار می‌دهد.

### ۲۴. اهمیت صدای غرفه‌دار در Measurement

یکی از ویژگی‌های مطالعه حاضر استفاده از **Exhibitor-reported outcomes** است.

غرفه‌دار یک Observer تصادفی نیست.

او برای حضور در نمایشگاه منابع مالی، انسانی، زمانی و سازمانی تخصیص داده و طی دوره نمایشگاه در معرض تعداد زیادی تعامل Visitor-Exhibitor قرار گرفته است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

از این منظر، پاسخ غرفه‌دار برای مطالعه:

- Visitor Relevance
- Decision-Maker Access
- Lead Generation
- Negotiation
- Commercial Opportunity
- Operational Friction

دارای ارزش اطلاعاتی بالایی است.

اما اهمیت اقتصادی پاسخ‌دهنده به معنی نمایندگی آماری کل جامعه غرفه‌داران نیست.

بنابراین این مطالعه میان دو مفهوم تفکیک می‌کند:

### Information-rich respondent

و:

### Statistically representative sample

پاسخ‌های Post-Show در این مطالعه از نوع اول ارزش بالایی دارند؛ برای رسیدن به نوع دوم باید Response Rate و ساختار کامل Population غرفه‌داران نیز در تحلیل وارد شود.

### ۲۵. Internationalization

داده‌های غرفه‌داران درباره International Audience یکدست نبود.

در برخی پاسخ‌ها ارتباط با مخاطبان خارجی ثبت شده است، اما در برخی دیگر International Contact محدود گزارش شده و افزایش حضور شرکت‌ها و خریداران خارجی به‌عنوان پیشنهاد آینده مطرح شده است.

این یافته نشان می‌دهد Positioning منطقه‌ای باید با KPI های عملیاتی همراه شود.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

برای دوره‌های آینده پیشنهاد می‌شود شاخص‌های زیر اندازه‌گیری شوند:

International  
Countries  
International  
Cross-border  
Export  
Distribution

Decision  
B2B

Buyers  
Represented  
Makers  
Meetings  
Leads  
Negotiations  
Cross-border Agreements.

بنابراین «بین‌المللی بودن» نباید صرفاً بر اساس ملیت غرفه‌دار یا تعداد کشورها اندازه‌گیری شود؛ بلکه باید به **Cross-Border Business Interaction** متصل شود.

### ۲۶. مدل پیشنهادی اثربخشی B2B فارمکس

بر اساس یافته‌های کمی، کدگذاری کیفی و ادبیات پژوهش، مدل زیر پیشنهاد می‌شود:

#### REACH

Total Attendance  
Companies Represented



#### RELEVANCE

Industry Relevance  
Buyer Relevance  
Functional Relevance



#### AUTHORITY

CEO  
Procurement  
Commercial

R&D  
Production



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ENGAGEMENT

Booth Interaction  
B2B Interaction  
Scientific Program  
Professional Education



### CONVERSION

Meaningful Lead  
Serious Negotiation



### INTERMEDIATE OUTCOME

RFQ  
Sample  
Distribution  
Licensing  
Market Intelligence  
Agreement



### REALIZED VALUE

Contract  
Order  
Revenue  
ROI

این مدل مهم‌ترین خروجی مفهومی مطالعه حاضر است.

۲۷. از Crowd Density به Business Interaction Density

بر اساس مدل فوق، پیشنهاد می‌شود در نمایشگاه‌های B2B مفهوم:

**Business Interaction Density**

در کنار Footfall استفاده شود.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

به صورت مفهومی:

**Business Interaction Density = Relevant B2B Interactions / Qualified Audience or Exhibitors**

این شاخص در مطالعه حاضر هنوز به صورت عدد نهایی محاسبه نشده است، زیرا تمام تعاملات در سطح فردی ثبت نشده‌اند.

اما می‌تواند KPI نسل بعدی Measurement باشد.

۲۸. بازتاب رسانه‌ای و دیده شدن بین‌المللی فارمکس

### Media Spillover and International Visibility

تحلیل اثربخشی یک نمایشگاه تخصصی B2B نباید صرفاً به تعداد بازدیدکنندگان حاضر در محل رویداد محدود شود. بخشی از اثر نمایشگاه پس از تولید خبر، مصاحبه، گزارش تخصصی و محتوای علمی از فضای فیزیکی رویداد خارج شده و از طریق رسانه‌ها، نهادهای تجاری و شبکه‌های حرفه‌ای به مخاطبان ثانویه منتقل می‌شود. در این مطالعه، این پدیده به عنوان **Media Spillover** در نظر گرفته شد.

برای بررسی این بعد از Pharmex، جست‌وجوی اکتشافی چندزبانه در منابع فارسی، انگلیسی، عربی، روسی، چینی و ژاپنی انجام شد. منابع شناسایی شده بر اساس ماهیت انتشار به چهار گروه **Specialized/Industry**, **Institutional Media**, **Editorial/Earned Media** و **Media** و **International Event/Trade Databases** تقسیم شدند. این تفکیک به منظور جلوگیری از یکسان تلقی کردن یک گزارش مستقل رسانه‌ای با یک باز نشر، اطلاعیه سازمانی یا ثبت نمایشگاه در یک تقویم بین‌المللی انجام شد.

### دو سطح از دیده شدن بین‌المللی

یافته‌ها نشان دادند که **International Visibility** فارمکس را می‌توان در دو سطح متمایز مشاهده کرد.

**سطح نخست**، سابقه انباشته دیده شدن بین‌المللی برند **Pharmex** پیش از دوره ۲۰۲۶ است. یکی از شواهد قابل توجه، ثبت **Pharmex 2020** در پایگاه **J-messe – Online Trade Fair Database** – متعلق به **Japan External Trade Organization (JETRO)** است. در این رکورد، **Pharmex** به عنوان نمایشگاهی در تهران با حوزه‌هایی شامل **API**, **Pharmaceutical Machinery & Equipment**, **Cleanroom Equipment** و **Packaging Equipment** معرفی شده است. این مورد در مطالعه حاضر به عنوان **International Institutional/Event-Database Visibility** طبقه‌بندی شده است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

نمونه دیگر، معرفی Pharmex توسط Corporate Vision و اعطای عنوان **Most Influential Pharmaceutical Industry Event Middle East – 2025** است. این شواهد نشان می‌دهند که دیده‌شدن بین‌المللی برند Pharmex پیش از دوره ۲۰۲۶ نیز وجود داشته و صرفاً محصول بازتاب رسانه‌ای یک دوره از نمایشگاه نیست.

**سطح دوم، Media Spillover ایجادشده پیرامون Pharmex Middle East 2026** است. در این سطح، محتوای مرتبط با نمایشگاه در رسانه‌های داخلی و منابع خارجی و بین‌المللی قابل شناسایی بود. نمونه شاخص آن گزارش Al Jazeera از محل Pharmex بود که نمایشگاه را در بستر وسیع‌تری از وضعیت صنعت دارویی ایران، کمبود دارو، تحریم و تاب‌آوری صنعت مورد استفاده قرار داد. همچنین منابع رسمی و تجاری در چین و روسیه، Pharmex را در ارتباط با همکاری‌های B2B، بازار دارویی ایران، انتقال فناوری و ایجاد ارتباطات بین‌المللی معرفی کردند. در فضای عربی نیز گزارش‌هایی درباره ظرفیت‌های صنعت دارویی ایران، API، فناوری و توسعه بازار در ارتباط با Pharmex منتشر شد.

### کدگذاری باز محتوای رسانه‌ای

Open Coding محتوای شناسایی‌شده نشان داد که بازتاب رسانه‌ای Pharmex تنها حول «برگزاری نمایشگاه» شکل نگرفته است. کدهای اولیه زیر از محتوای مورد بررسی استخراج شدند:

B2B-PLATFORM — بستر تعاملات

B2B-NEGOTIATION — مذاکرات تجاری

SUPPLY-CHAIN — زنجیره تأمین

RESILIENCE — تاب‌آوری صنعت

INDUSTRY-CAPABILITY — توانمندی صنعت دارویی ایران

API-CAPABILITY — ظرفیت مواد مؤثره و مواد اولیه

INNOVATION — فناوری و نوآوری

PRODUCT-LAUNCH — معرفی محصول و فناوری

TECH-TRANSFER — انتقال فناوری



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

INTL-COOP — همکاری بین‌المللی

EXPORT — توسعه صادرات

MARKET-ACCESS — دسترسی به بازار

KNOWLEDGE — آموزش و انتقال دانش

POLICY-DIALOGUE — گفت‌وگوی صنعت و سیاست‌گذاران

CRISIS-CONTEXT — تحریم، جنگ، کمبود و شرایط بحرانی

PHARMA-SOVEREIGNTY — امنیت و استقلال دارویی

STRATEGIC-RELATIONSHIP — توسعه روابط راهبردی

GLOBAL-VISIBILITY — دیده‌شدن بین‌المللی

در مرحله Axial Coding، این کدها در شش مضمون اصلی تجمیع شدند:

### 1. Pharmaceutical Industry Resilience

تاب‌آوری، زنجیره تأمین، بحران و امنیت دارویی.

### 2. Business Connectivity & Market Development

B2B، مذاکرات تجاری، توسعه بازار، صادرات و روابط راهبردی.

### 3. Technology, Innovation & Industrial Capability

فناوری، انتقال تکنولوژی، API، معرفی محصول و توانمندی صنعتی.

### 4. Spillover Knowledge



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

انتقال محتوای علمی، پنل‌ها، Masterclassها و دانش تولیدشده در نمایشگاه به محیط خارج از رویداد.

### 5. International Connectivity & Visibility

همکاری بین‌المللی، بازارهای خارجی، انتقال فناوری و دیده‌شدن Pharmex و صنعت دارویی ایران در منابع خارجی.

### 6. Policy & Industry Dialogue

طرح مسائل سیاستی، اقتصادی و ساختاری صنعت دارو در فضای ایجادشده پیرامون نمایشگاه.

### تفاوت روایت داخلی و خارجی

تحلیل اکتشافی محتوا همچنین نشانه‌هایی از تفاوت در نحوه بازنمایی Pharmex در فضای داخلی و خارجی نشان داد. در رسانه‌های داخلی، مضامینی مانند:

**Industry Challenges → Supply Chain → Resilience → Policy Dialogue → Scientific Programs → Company Activities**

برجستگی بیشتری داشتند.

در مقابل، در نمونه‌های خارجی و بین‌المللی، روایت بیشتر حول:

**Iranian Pharmaceutical Capability → B2B Opportunity → Technology → International Cooperation → Market Access → Export → Resilience**

شکل گرفته بود.

این تفاوت به دلیل ماهیت اکتشافی تحلیل و تفاوت قابلیت‌های رسانه‌ها در زبان‌های مختلف، به‌عنوان یک الگوی کیفی تفسیر می‌شود و نه یک تفاوت آماری قطعی.

### گسترش مدل ارزیابی اثر نمایشگاه

بر اساس این یافته‌ها، Reach نمایشگاه را می‌توان در دو سطح در نظر گرفت:

**Primary Reach → Physical Audience**

**Secondary Reach → Media & Knowledge Audience**

در Pharmex 2026، تعداد ۱۲۰۵۷۳ حضور فیزیکی نشان‌دهنده Primary Reach رویداد است. در مقابل، انتشار اخبار، مصاحبه‌ها، گزارش‌های تحلیلی، محتوای علمی و بازتاب بین‌المللی، امکان انتقال بخشی از پیام‌ها و دانش تولیدشده در رویداد به مخاطبانی خارج از فضای نمایشگاه را فراهم کرده است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

بنابراین مسیر توسعه اثر را می‌توان به شکل زیر مفهوم‌سازی کرد:

**Exhibition Activity → Content Generation → Media Diffusion → Secondary Audience → Extended Event Impact**

از این منظر، اثر یک نمایشگاه B2B الزاماً با پایان روز آخر نمایشگاه خاتمه نمی‌یابد. محتوای تولیدشده در جریان رویداد می‌تواند پس از پایان آن در رسانه‌ها و شبکه‌های حرفه‌ای به گردش ادامه دهد.

### تفسیر مدیریتی

یافته مهم این بخش صرفاً این نیست که «درباره Pharmex خبر منتشر شده است». اهمیت اصلی در ماهیت محتوایی است که نمایشگاه توانسته تولید کند.

در برخی موارد Pharmex خود موضوع خبر بوده است؛ اما در نمونه‌های مهم‌تر، نمایشگاه به محیطی تبدیل شده که رسانه از طریق آن درباره موضوعات بزرگ‌تری نظیر زنجیره تأمین، تاب‌آوری، فناوری، مواد مؤثره، صادرات، همکاری بین‌المللی و آینده صنعت دارویی ایران گزارش تهیه کرده است.

این تفاوت نشان‌دهنده گذار از:

### Event as a News Subject

به:

### Event as a Platform for Industry Discourse

است.

در نتیجه، یافته‌های این مطالعه پیشنهاد می‌کنند که کارکرد Pharmex را می‌توان فراتر از مدل سنتی:

**Exhibition = Exhibitors + Visitors**

و در قالب گسترده‌تری مشاهده کرد:

**B2B Exhibition = Marketplace + Knowledge Platform + Content Generator + Media Amplifier**



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### محدودیت

این تحلیل یک **Multilingual Exploratory Web Content Analysis** است و سرشماری کامل همه مطالب منتشرشده درباره Pharmex محسوب نمی‌شود. قابلیت ایندکس شدن رسانه‌ها در کشورهای مختلف متفاوت است و بخشی از محتوا ممکن است در شبکه‌های اجتماعی، رسانه‌های چاپی، پیام‌رسان‌ها یا پایگاه‌های غیرقابل جست‌وجو منتشر شده باشد.

همچنین Media Visibility نباید با Media Impact یکسان تلقی شود. برای محاسبه دقیق Media Impact به داده‌هایی نظیر Reach، Engagement، Impression، Video Views و Audience Geography نیاز است که برای همه منابع در دسترس نبود.

بنابراین یافته‌های این بخش به‌عنوان شواهدی از **Media Visibility**، **Geographic Diffusion**، **Knowledge Spillover** و **International Visibility** تفسیر می‌شوند و نه برآوردی از تعداد کل مخاطبان رسانه‌ای فارمکس

شواهد موجود نشان می‌دهند که اثر Pharmex به مخاطبان حاضر در محل نمایشگاه محدود نبوده است. سابقه ثبت Pharmex در منابع نهادی بین‌المللی نظیر JETRO، Recognition بین‌المللی Corporate Vision و انتشار محتوای مرتبط با دوره ۲۰۲۶ در رسانه‌ها و منابع داخلی و خارجی، از شکل‌گیری یک لایه ثانویه از دیده‌شدن و انتشار محتوا حکایت دارد.

مهم‌تر از تعداد Mention ها، نوع روایتی است که در این فرآیند ایجاد شده است. Pharmex در محتوای مورد بررسی با مفاهیمی چون **B2B**، **تاب‌آوری**، **زنجیره تأمین**، **فناوری**، **API**، **انتقال فناوری**، **توسعه بازار**، **صادرات**، **دانش و همکاری بین‌المللی** پیوند خورده است.

بر این اساس، یکی از پیامدهای قابل مشاهده توسعه Pharmex را می‌توان حرکت از یک رویداد صرفاً نمایشگاهی به سمت یک **Temporary Industry Communication, Business and Knowledge Platform** دانست؛ بستری که اثرات ایجادشده در آن می‌توانند از طریق رسانه‌ها و شبکه‌های تخصصی، فراتر از مرز زمانی و فیزیکی نمایشگاه انتشار یابند.

### ۲۹. نتیجه‌گیری

مطالعه Pharmex Middle East 2026 نشان می‌دهد که توصیف یک نمایشگاه تخصصی B2B با یک عدد امکان‌پذیر نیست.

۱۲٬۵۷۳ نفر در رویداد حضور ثبت‌شده داشتند.

اما در پشت این عدد، لایه‌های دیگری وجود داشت.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

مجموعاً ۳۰۶۷۶ نفر در دوره ها Registration ایجاد کردند (حاضرین)

۸۵۲ Registration آموزش حرفه‌ای ثبت شد که ۶۱۶ مورد آن مربوط به دکترای حرفه‌ای داروسازی بود.

Portfolio علمی و حرفه‌ای رویداد نیز شامل ۱۳۵ عنوان بود.

اما مهم‌ترین یافته مطالعه زمانی آشکار می‌شود که نگاه از برگزارکننده به غرفه‌دار منتقل شود.

در پاسخ‌های Post-Show، غرفه‌دارانی وجود داشتند که ۶۱-۸۰ درصد یا بیش از ۸۰ درصد بازدیدکنندگان خود را مرتبط با اهداف تجاری ارزیابی کردند.

ملاقات با مدیران عامل، خرید، بازرگانی، توسعه کسب‌وکار، R&D و تولید گزارش شد.

در میان پاسخ‌های معتبر، دامنه Meaningful Leads از ۶-۱۰ تا بیش از ۵۰ و دامنه Serious Negotiations از ۱-۳ تا بیش از ۲۰ مورد مشاهده شد.

مشتری جدید، Market Intelligence، Distribution، Licensing، Contract Manufacturing، توافق و فروش در میان Outcome‌های گزارش‌شده قرار داشتند.

در عین حال، همه نتایج مثبت یا نهایی نبودند.

برخی غرفه‌داران هنوز قادر به ارزیابی ROI نبودند.

International Interaction برای برخی محدود بود.

و مسائل عملیاتی مانند انتقال ماشین‌آلات، Move-out در Open Coding ظاهر شدند.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

این ترکیب نتایج مثبت و منفی، تصویر علمی تری از نمایشگاه ارائه می کند.

بر این اساس، مطالعه حاضر پیشنهاد می کند اثربخشی نمایشگاه B2B نه با یک KPI، بلکه با یک زنجیره اندازه گیری شود:

**Reach → Relevance → Authority → Engagement → Conversion → Outcome → Realized Value**

### REACH

- |
- |— Attendance
- |— Companies
- |— Audience Size



### RELEVANCE

- |
- |— Industry Relevance
- |— Buyer Relevance
- |— Functional Relevance



### AUTHORITY

- |
- |— CEO / Owner
- |— Procurement
- |— Commercial
- |— R&D
- |— Production



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291- +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

### ENGAGEMENT

- |
- |— **Booth Interaction**
- |— **B2B Meetings**
- |— **Scientific Programs**
- |— **Professional Education**



### CONVERSION

- |
- |— **Meaningful Lead**
- |— **Serious Negotiation**



### INTERMEDIATE OUTCOME

- |
- |— **RFQ**
- |— **Sample**
- |— **Technical Evaluation**
- |— **Distribution**
- |— **Licensing**
- |— **Agreement**



### REALIZED VALUE

- |
- |— **Contract**
- |— **Purchase Order**
- |— **Revenue**
- |— **ROI**



**ALAND**  
Your way to Success

📍 Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

☎ +982188671291- +982188897130 📞 +98 912 458 6705

🌐 [www.pharmex.me](http://www.pharmex.me) - [International@pharmex.me](mailto:International@pharmex.me) ✉ [Info@pharmex.me](mailto:Info@pharmex.me)



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

در این مدل، ۱۲۰۵۷۳ بازدیدکننده نتیجه نهایی نیستند؛ نقطه شروع تحلیل‌اند.

پرسش اصلی پس از شمارش افراد آغاز می‌شود:

چه تعداد از مخاطبان مرتبط بودند؟ چه تعداد تصمیم‌گیر بودند؟ چه تعاملاتی شکل گرفت؟ چند تعامل به Lead و مذاکره تبدیل شد؟ و چه میزان از این Pipeline در ماه‌های بعد به ارزش واقعی برای صنعت تبدیل شد؟

پاسخ نظام‌مند به این پرسش‌ها می‌تواند معیار ارزیابی نمایشگاه‌های تخصصی را از:

**Crowd Density**

به:

**Business Interaction Density**

تغییر دهد.

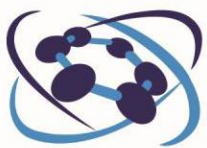


ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me



Iran's API and Pharmaceutical  
Packaging Syndicate

## منابع

1. Gopalakrishna, S., & Williams, J. D. (1992). Planning and performance assessment of industrial trade shows: An exploratory study. *International Journal of Research in Marketing*, 9(3), 207–224. doi:10.1016/0167-8116(92)90018-G.
2. Hansen, K. (2004). Measuring performance at trade shows: Scale development and validation. *Journal of Business Research*, 57(1), 1–13. doi:10.1016/S0148-2963(02)00269-2.
3. Lee, C. H., & Kim, S. Y. (2008). Differential effects of determinants on multi-dimensions of trade show performance: By three stages of pre-show, at-show, and post-show activities. *Industrial Marketing Management*, 37(7), 784–796. doi:10.1016/j.indmarman.2008.01.006.
4. Li, L. Y. (2006). Relationship learning at trade shows: Its antecedents and consequences. *Industrial Marketing Management*, 35(2), 166–177. doi:10.1016/j.indmarman.2005.03.006.
5. Lin, Y., Jiang, J., & Kerstetter, D. (2018). A three-component framework for trade show performance evaluation. *International Journal of Hospitality Management / related hospitality research literature*, framework addressing visitor–exhibitor–organizer relationships.
6. Pharmex Middle East 2026. Internal Visitor Registration Dataset.
7. Pharmex Middle East 2026. Recorded Visit Dataset.
8. Pharmex Middle East 2026. Professional Programs Registration Dataset.
9. Pharmex Middle East 2026. Continuing Professional Education Registration Dataset.
10. Pharmex Middle East 2026. Post-Show Exhibitor Survey Dataset.
11. درگردآوری و پایش اطلاعات این مقاله از هوش مصنوعی استفاده شده است.



ALAND  
Your way to Success

Unit 2, 9th Floor, No. 47, Benissi Street, Nelson Mandela Boulevard (Jordan)

+982188671291 - +982188897130 +98 912 458 6705

www.pharmex.me - International@pharmex.me Info@pharmex.me