

## COULEUR CONTRE ADHÉSIF

La révolution de l'impression directe 3D: Grandes économies - Grands bénéfices!

L'efficacité de la publicité à grande échelle et l'image de marque sur les voitures, flottes de camions et d'autobus a été confirmée par des études scientifiques. Aujourd'hui des films adhésifs imprimés sont utilisés. Ce processus est coûteux, soit le matériel du film soit l'application pas facile de l'adhésif. Une innovation technologique assez fascinante va changer cela:

Le système «Vehicle Art Robo» (VAR) - grâce à l'impression 3D directe - n'utilise que de la couleur (coûts 3 € / m<sup>2</sup>); c'est à dire pas de coûts pour l'adhésif et pour son application. Ce processus est reproductible sans limites (Repeat-Business!). Voici les avantages impressionnants du Vehicle Art Robo:

Exemple: Publicité sur camion 8m x 2.5m, impression des deux côtés, surface 40 m<sup>2</sup>

### Coûts avec adhésif

Coûts adhésif imprimé 40 m <sup>2</sup>	€ 2,000.--
Coûts pour l'application	€ 1,000.--
Total des coûts avec adhésif	<u>€ 3,000.--</u>

### Coûts avec Vehicle Art Robo 3D

Coûts couleurs (40qm x € 3.--)	€ 120.--
Total des coûts VAR	<u>€ 120.--</u>

Réduction des coûts grâce à l'impression directe avec ArtRobo 3D : € 3000 - € 120 € = € 2880.--

Calculations annuelles avec 10 véhicules par mois: 10 x € 2880.-- x 12 mois:

**Resultat des épargnes brutes: € 345 600.--**

Les raisons décisives pour le système «Couleur au lieu d'adhésif» du Vehicle Art Robo 3D:

Lorsque l'adhésif a été calculé au prix actuel du marché, le coût d'amortissement de la VAR n'est pas inclus. Mais notre comparaison montre clairement que malgré une utilisation basse - un système VAR imprimerait facilement plus de 30 camions par mois - l'amortissement total pourrait se faire en moins d'un an (pas une gestion financière prudente), tout en laissant un bénéfice attrayant à la fin de cette première année.

Le plus grand avantage du système VAR sont ses coûts d'impression réduits sensationnels. Unique sont également l'enlèvement et la ré-impression faciles qui assurent un «repeat-business» très intéressant.

Et même si vous décidez de secouer le marché avec une réduction de prix de 30%, il résulte toujours encore un bénéfice très attractif. Avec 10 véhicules par mois (10 x € 1,880.-- x 12 mois) le bénéfice annuel brut est de € 237 600.--. Une telle stratégie de prix agressive serait également adaptée d'accroître la demande pour le graphisme et la publicité sur véhicules.

Profitez donc de l'efficacité et de la polyvalence du VAR comme USP attractif pour votre entreprise! Profitez du grand potentiel intéressant des marchés de l'avenir «Publicité - Finition - Personnalisation»