

## FARBE STATT FOLIE

Die 3D-Direktdruck-Revolution: Grosse Kosteneinsparungen - Grosses Gewinnpotential!

Der hohe Wirkungsgrad grossformatiger Werbung und Beschriftung auf KFZ, LKW-Flotten und Bussen ist aufgrund wissenschaftlicher Untersuchungen unumstritten. Dabei kommen heute bedruckte Folien zum Einsatz. Dieses Verfahren ist jedoch kostspielig, wegen des teuren Folienmaterials und durch das aufwendige Verkleben. Eine faszinierende technische Innovation ändert dies jetzt grundlegend:

Das Vehicle Art Robo System (VAR) braucht dank 3D-Direktdruck nur Farbe (3€/qm) d.h keine Kosten für Folienmaterial und kein Verkleben. Dieser Vorgang ist zudem beliebig wiederholbar (Repeat-Business!). Hier der beeindruckende Kostenvorteil für den Vehicle Art Robo:

Beispiel: Werbung auf LKW mit Kasten-Aufbau 8m x 2.5m, beide Seiten vollflächig: 40 qm

### Kosten Folienanwendung

Kosten für 40 qm bedruckte Folie € 2,000.--  
Kosten für das Verkleben € 1,000.--  
Total Kosten Folienanwendung € 3,000.--

### Kosten 3D-Direktdruck mit Vehicle Art Robo

Farbkosten VAR (40qm x € 3.--) € 120.--  
Total Kosten «Farbe statt Folie» € 120.--

Kosteneinsparung durch «Farbe statt Folie» mit ArtRobo 3D Direktdruck: € 3,000 - € 120 = € 2880.--  
Bei 10 Fahrzeugen pro Monat (10 x € 2,880.-- x 12 Monate):  
**Jährlicher Bruttogewinn € 345 600.--**

Entscheidende Gründe für das Vehicle Art Robo System und die «Farbe statt Folie» Technologie

Bei der Folie wurde mit dem gängigen Marktpreis gerechnet. Die Abschreibungskosten des VAR wurden nicht berücksichtigt, doch im Vergleich wird sofort klar, dass trotz tief angesetzter Auslastung - ein VAR System kann pro Monat >30 LKW's drucken - bereits im ersten Jahr, nebst einem attraktiven Gewinn die vollständige Abschreibung der Anlage möglich ist (steuerlich gesehen nicht sinnvoll).

Der grösste Vorteil des VAR Systems sind seine sensationell tiefen Druckkosten. Einzigartig ist zudem das beliebige Entfernen und Wiederbedrucken, welches den schnellen Aufbau eines hochinteressanten Repeat-Business mit nachhaltiger Auslastung und Gewinnsteigerung gewährleistet.

Und falls man sich entscheidet den Markt mit einer 30% Preisreduktion aggressiv zu erobern, resultiert noch immer ein sehr attraktiver Gewinn. Bei 10 Fahrzeugen pro Monat (10 x € 1,880.-- x 12 Monate):  
Jährlicher Bruttogewinn € 237 600.--. Eine solche Preisstrategie würde ausserdem die Nachfrage nach Fahrzeugbeschriftung und -Werbung insgesamt noch weiter steigern.

Nutzen Sie die Effizienz und Vielseitigkeit des VAR als attraktives Alleinstellungsmerkmal für Ihre Firma!  
Profitieren Sie vom Gewinnpotential der Zukunftsmärkte «Werbung - Veredelung - Personalisierung»