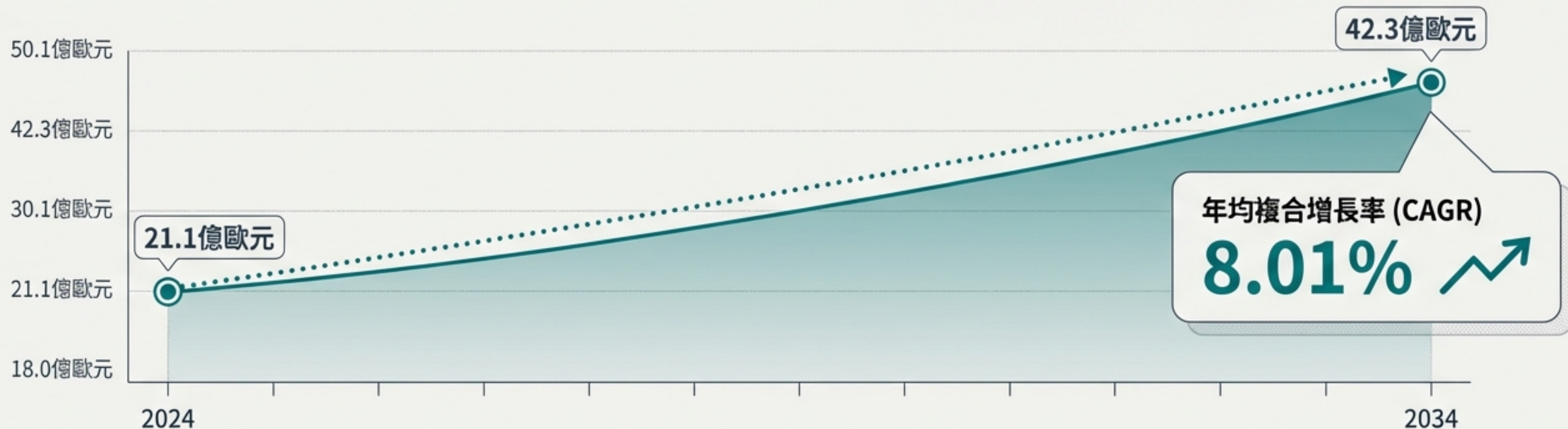




# 歐洲市場正處於一個關鍵的轉捩點



## 市場規模與增長

歐洲牆面列印市場目前價值約21.1億美元，預計到2034年將增長至42.3億美元，年均複合增長率 (CAGR) 為8.01%。



## 需求的轉變

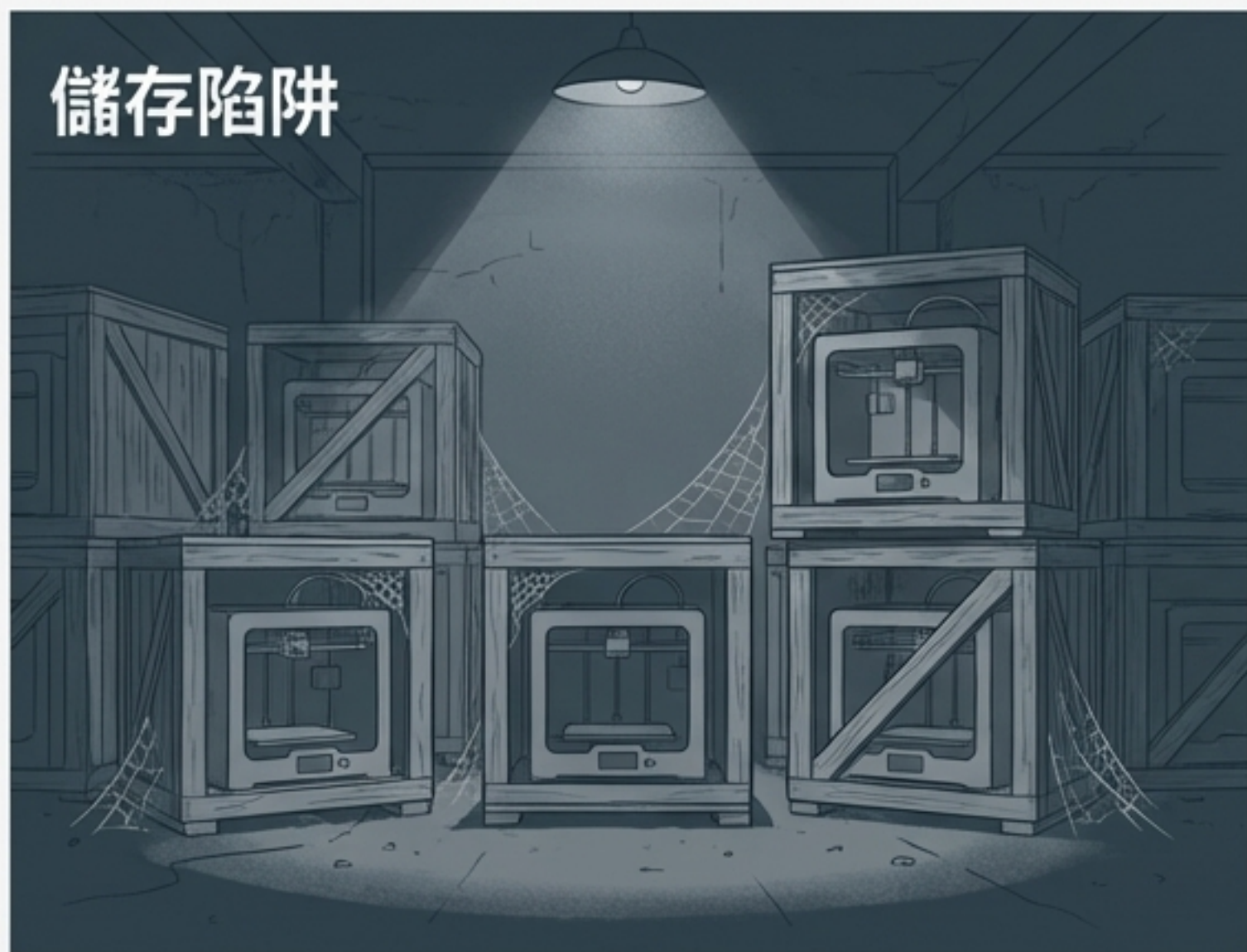
這種增長不僅僅來自於硬體的改進，更源於對「**可規模化的高階服務**」(Scalable Premium Services) 日益增長的需求——即透過自動化實現工匠級的品質。



## 策略定位

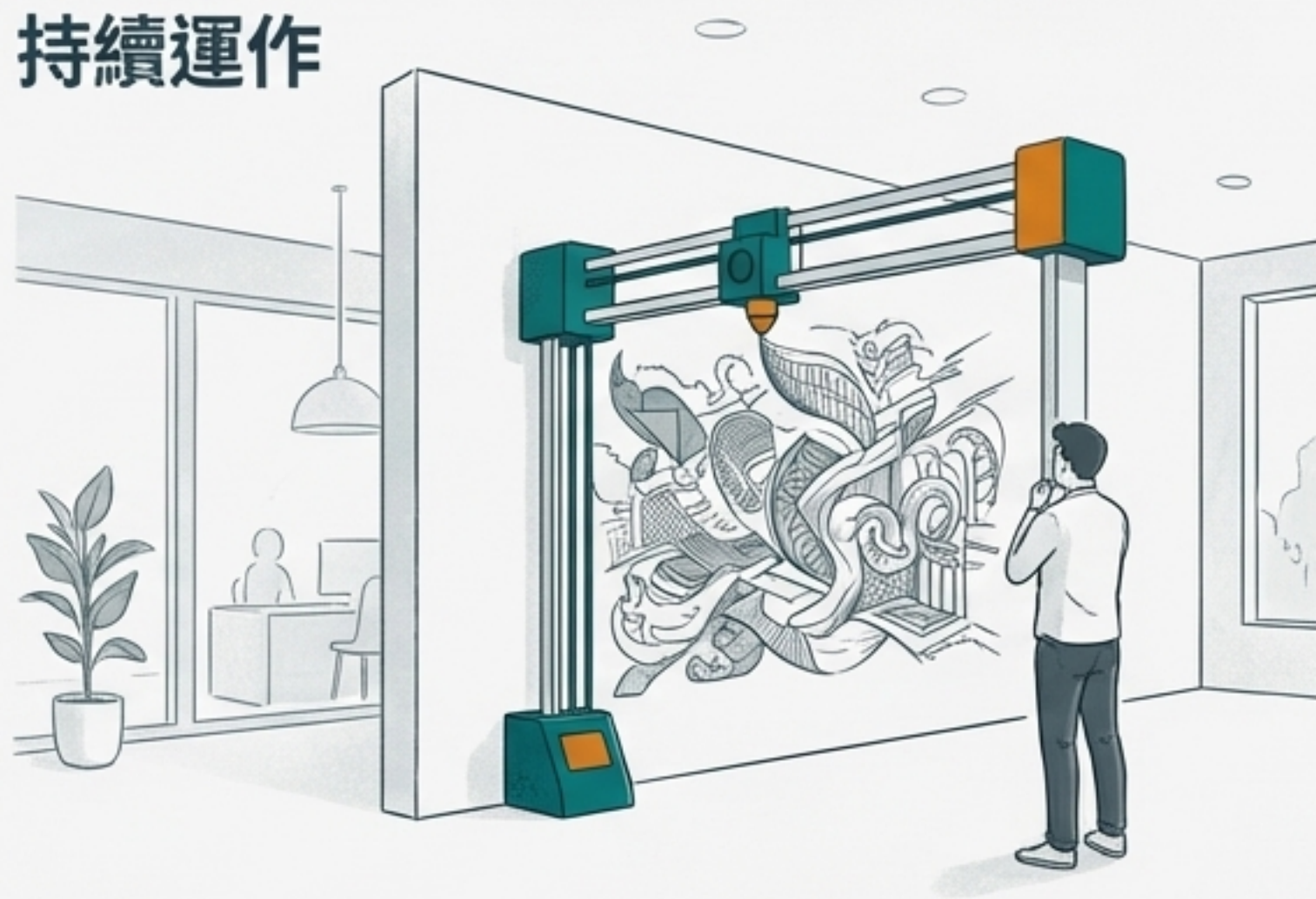
我們的系統瞄準一個策略性的「中間路徑」：硬體比入門級設備堅固得多，但價格僅為重型工業機械的三分之一。這使得新進業者能夠在無需承擔過高資本支出的情況下，提供專業級服務。

# 我們共同的敵人不是競爭，而是設備的閒置——「儲存陷阱」



先進的機器若未被充分利用，就會從一項資產變成一種負債。這是阻礙整個行業增長的最大障礙。

## 持續運作



我們的目標是：讓列印機進入系統，而不是進入倉庫（prenttæki sem fara í kerfi, ekki í geymslu）。

# 典範轉移：我們提供的不是機器， 而是一套完整的商業作業系統

## 「盒中企業」 (Business-in-a-Box) 概念

我們將硬體視為一個綜合生態系統中的核心功能節點，而非孤立的資本資產。

## 系統即產品

成功的關鍵在於將整個商業生命週期產品化。我們的作業系統由標準化的文化和可重複的流程組成，旨在彌合精密的德國工程技術與中小型企業營運現實之間的鴻溝。

## 目標

我們的系統旨在讓每一位列印機購買者從第一天起就成為一家盈利的企業，消除他們摸索過程中的不確定性。



# 我們的生態系統：建立在四大支柱上的成功藍圖

1.



**策略性硬體協同  
(Strategic Hardware Synergy)**

大型列印機與手持設備的完美結合，最大化每個專案的收入。

2.



**智慧軟體與工作流程  
(Intelligent Software & Workflows)**

透過自動化的3D錯視藝術和AI設計工具，提供高階服務。

3.



**在地化市場進入引擎  
(Localized Go-to-Market Engine)**

為歐洲各國量身定制的銷售與行銷範本。

4.



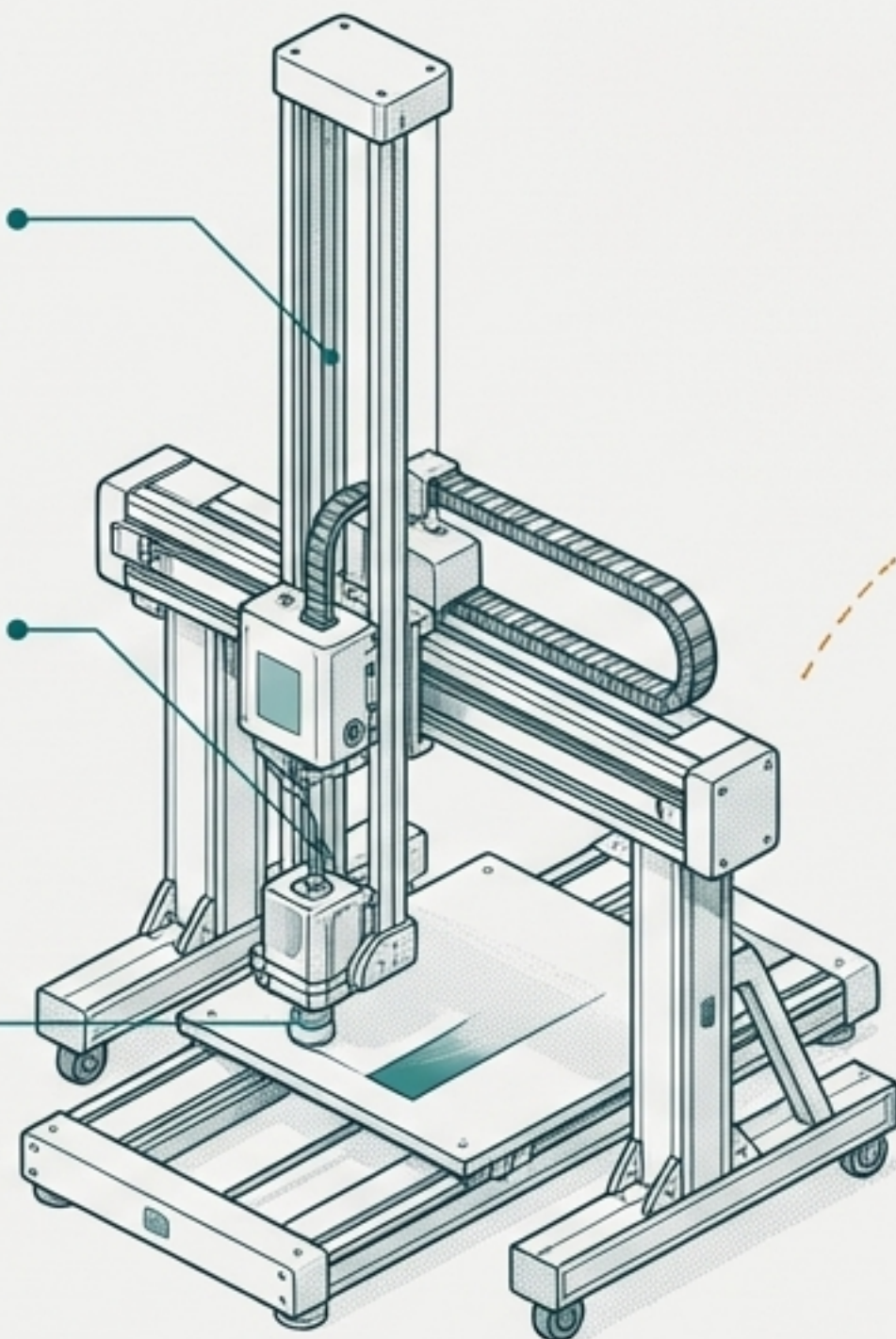
**穩健的財務與法規框架  
(Resilient Financial & Regulatory Framework)**

以數據驅動的投資回報模型和全面的合規性，確保業務的可持續性。

# 支柱一：策略性硬體協同——從單一任務到完整解決方案

## 大型3D牆面與地面列印機

- 技術標準：必須支援**UV-LED 噴墨技術**（CMYK+白色+光油），實現即時固化，適用於深色基材和地面。
- 核心能力：**主動雷射導引**高度感應、高達4.0米的垂直延伸、單人30分鐘內完成設置、5G/Wi-Fi 6雲端整合。
- 關鍵功能：**牆面與地面模式**的快速轉換能力（如Friankor MK02），實現無縫的品牌空間設計。



## 手持列印機：策略性收入倍增器

- 定位：它們不是配件，而是「**關係節點**」，用於追加銷售、執行精細標記，並與客戶建立長期合作關係。
- 應用場景：提供「**分層品牌**」套餐，將大型壁畫專案向上銷售，涵蓋房間編號、安全標示和設備識別。

# 深入分析：透過「中間路徑」實現更低的總體擁有成本 (TCO)

## Epson 噴頭 (例如 i3200)

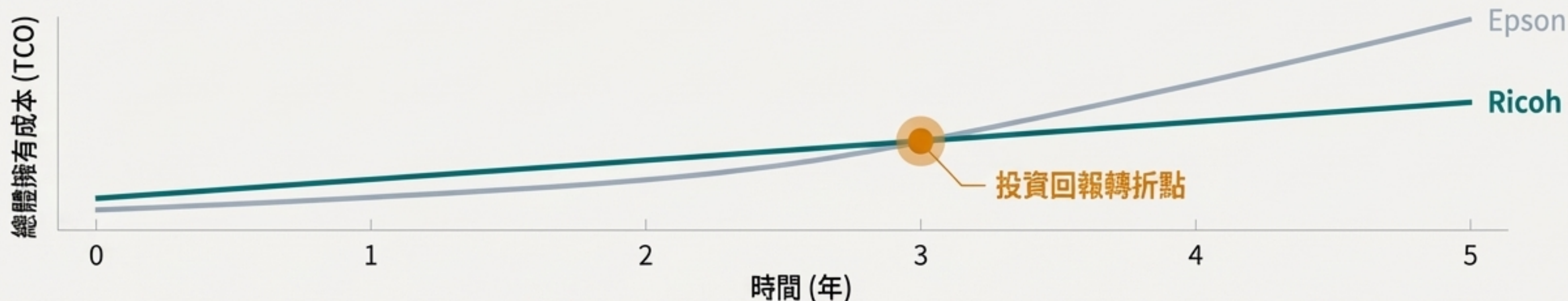
- Initial Cost: 較低
- Resolution: 極高
- Downtime Risk: 較高 (單通道故障)
- 3-Year TCO: 最終更高

解析度極高，適合精細壁畫，但單通道架構意味著單一顏色故障就需要更換整個噴頭，維修成本高。

## Ricoh 噴頭 (例如 GH2220)

- Initial Cost: 較高
- Resolution: 高
- Downtime Risk: 極低 (模組化設計)
- 3-Year TCO: 最終更低

專為24/7工業負載設計，多通道模組化設計確保了最低的停機時間和更可預測的維護。



在一個以機器利用率為核心的商業模式中，對Ricoh噴頭硬體的較高初始投資，在三到五年的生命週期內，通常會帶來更低的總體擁有成本。

## 支柱二：智慧軟體——將複雜的3D錯視藝術轉化為標準化流程

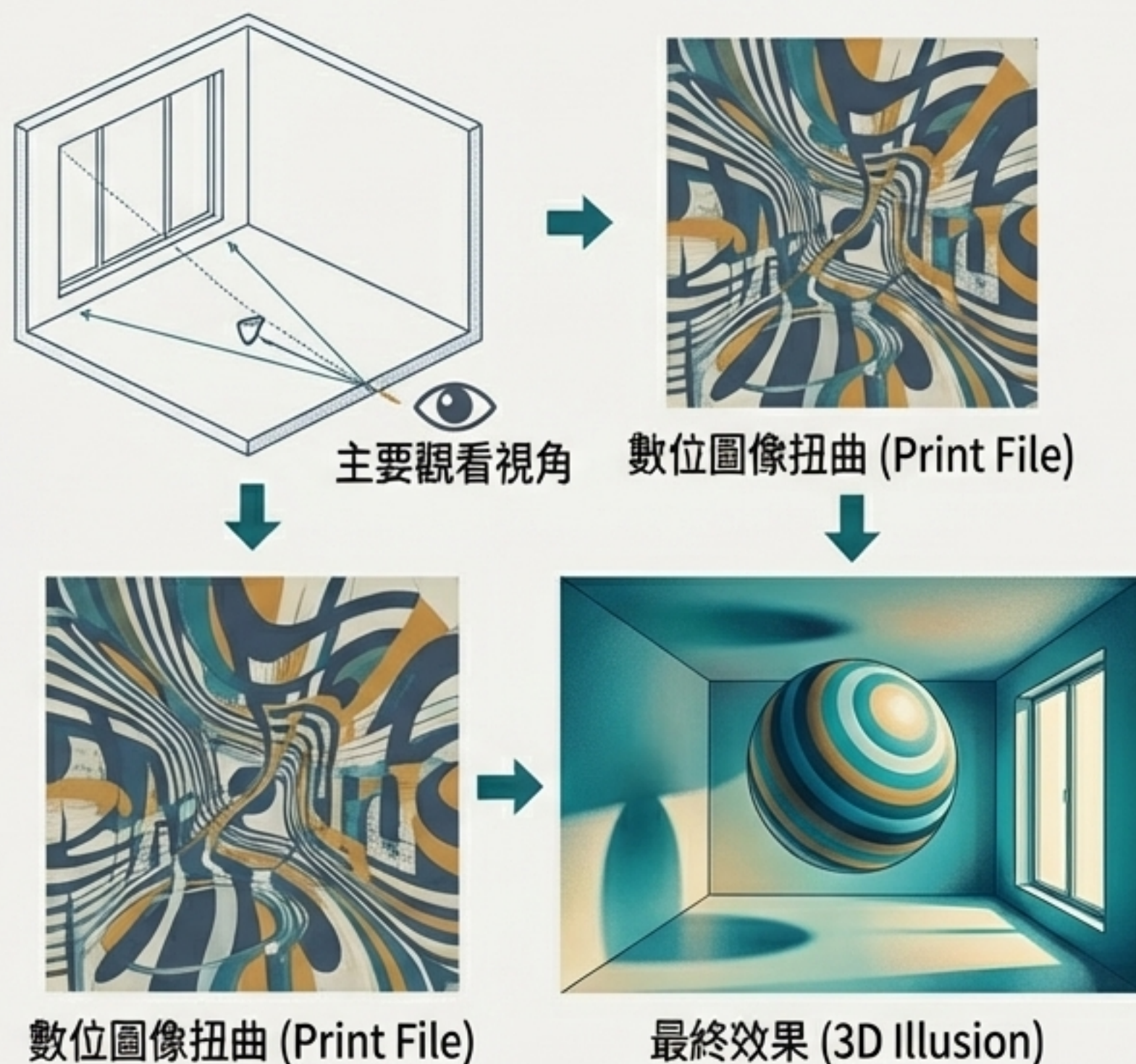
我們的產品高階形象源於其支援3D錯視和立體錯視藝術的能力。我們的系統將此過程自動化，確保不同技能水平的操作員都能達到一致的專業水準。

### 立體錯視設計流程：

- 1. **3D場景建模**：使用Blender或SketchUp等軟體，確定主要觀看視角。
- 2. **數位圖像扭曲**：將2D藝術作品投影到3D模型上，捕捉實現錯視效果所需的精確變形。
- 3. **專業RIP處理**：透過專業RIP軟體進行分塊、色彩管理（ICC）和抗條紋計算。

### 加速銷售週期

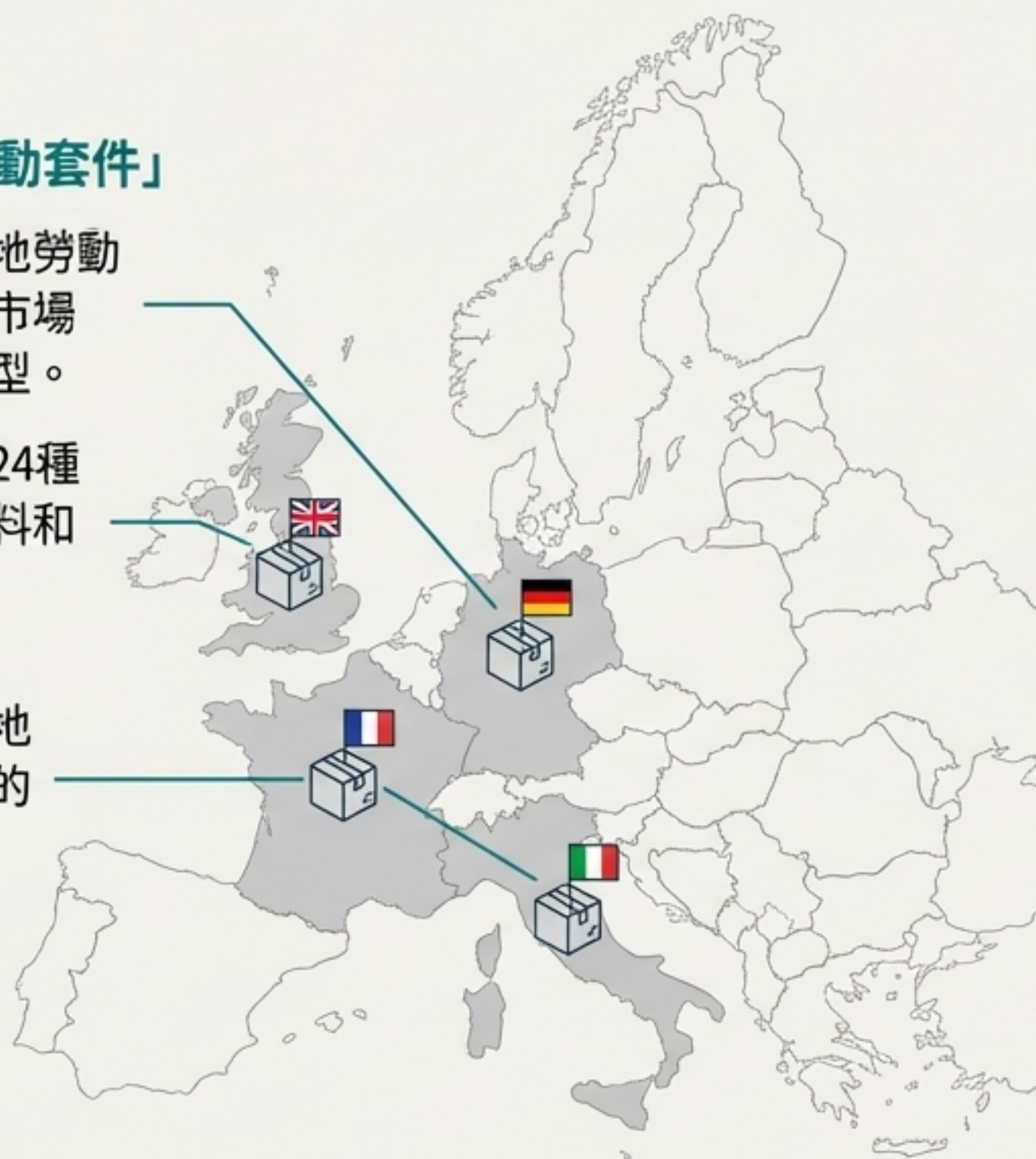
系統內建的工作流程範本和AI驅動的壁畫生成器，讓操作員能即時為客戶提供視覺模型，極大地縮短了銷售週期。



# 支柱三：在地化市場進入引擎——克服歐洲市場的碎片化挑戰

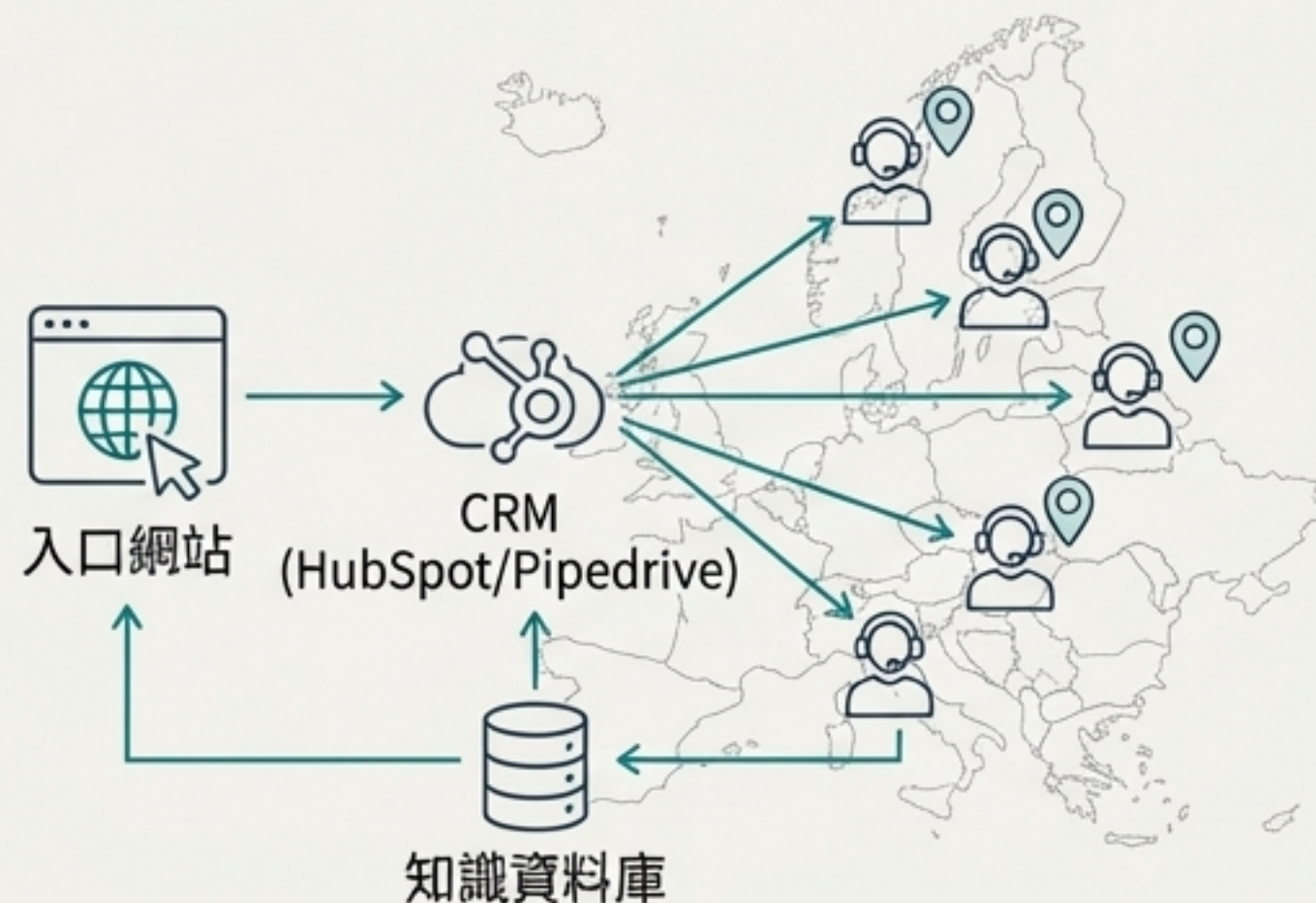
## 為每個國家提供「啟動套件」

- **在地化內容**：針對當地勞動成本、增值稅差異和市場成熟度調整的定價模型。
- **在地化行銷**：以歐盟24種官方語言提供行銷材料和技術手冊。
- **在地化支付**：整合當地支付網關（如義大利的CartaSi）。



## 特許經營式入口網站 (Franchise-style Portal)

- **整合CRM和銷售自動化**：使用預設好工作流程的CRM（如HubSpot或Pipedrive），自動評分潛在客戶並將其分配給最近的操作員。
- **知識飛輪**：每個技術問題都被記錄在案，建立一個可搜索的解決方案數據庫，最大限度地減少停機時間。



## 支柱四：穩健的財務與無懈可擊的法規遵循

### 極具吸引力的單位經濟效益（歐洲2025年估算）

平均銷售價格 200 - 250 歐元/平方米

墨水/耗材成本 0.50 - 5 歐元/平方米

潛在淨收入 **高達 670 歐元/營運小時**

投資回報期 **4 - 12 個月（標準利用率下）**

### 機械與電氣



所有設備均帶有CE標誌，符合歐盟機械指令(MD)和低電壓指令(LVD)。

### 設備即服務 (EaaS) 模式



我們支援基於列印量或財務成果付費的訂閱模式，使製造商和操作員的利益完全一致。

### 墨水安全與空氣品質

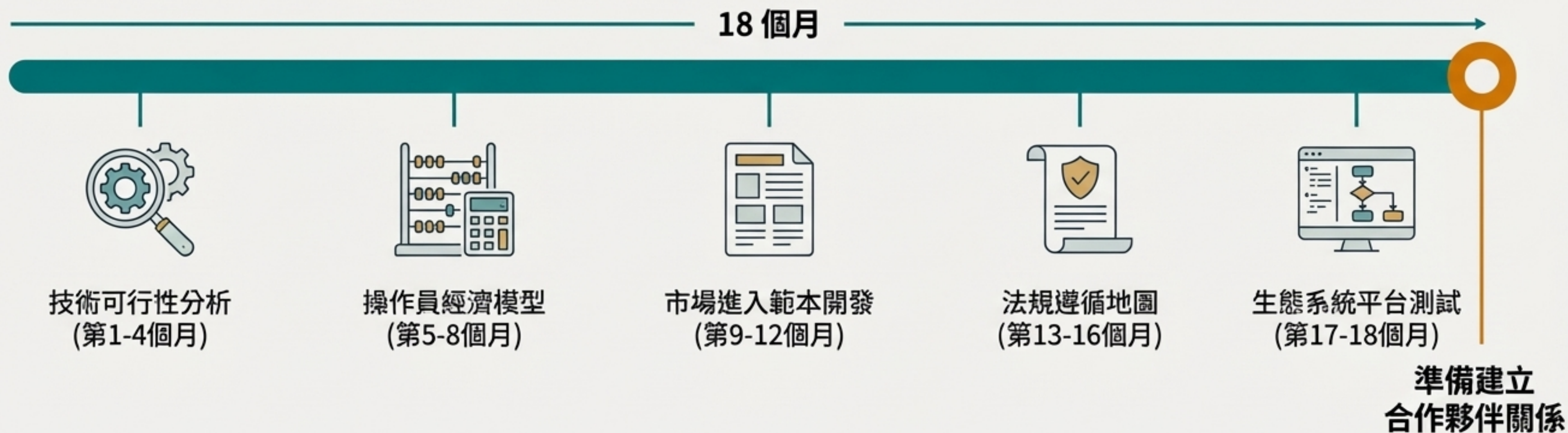


墨水符合REACH法規，並持有在學校和醫院等敏感環境中至關重要的認證。

# 我們的信心基石：18個月的全面市場研究與系統開發

**這不是一個假設，而是一個經過驗證的結論：**我們投入了18個月的時間，對歐洲的牆面與地面列印市場進行了技術、營運和商業層面的詳盡研究。

**研究的成果：**一個精心設計的系統，其強大的支援和範本，幾乎可以完全消除操作員業務失敗的風險。這直接轉化為更高的設備利用率和持續的硬體銷售需求。



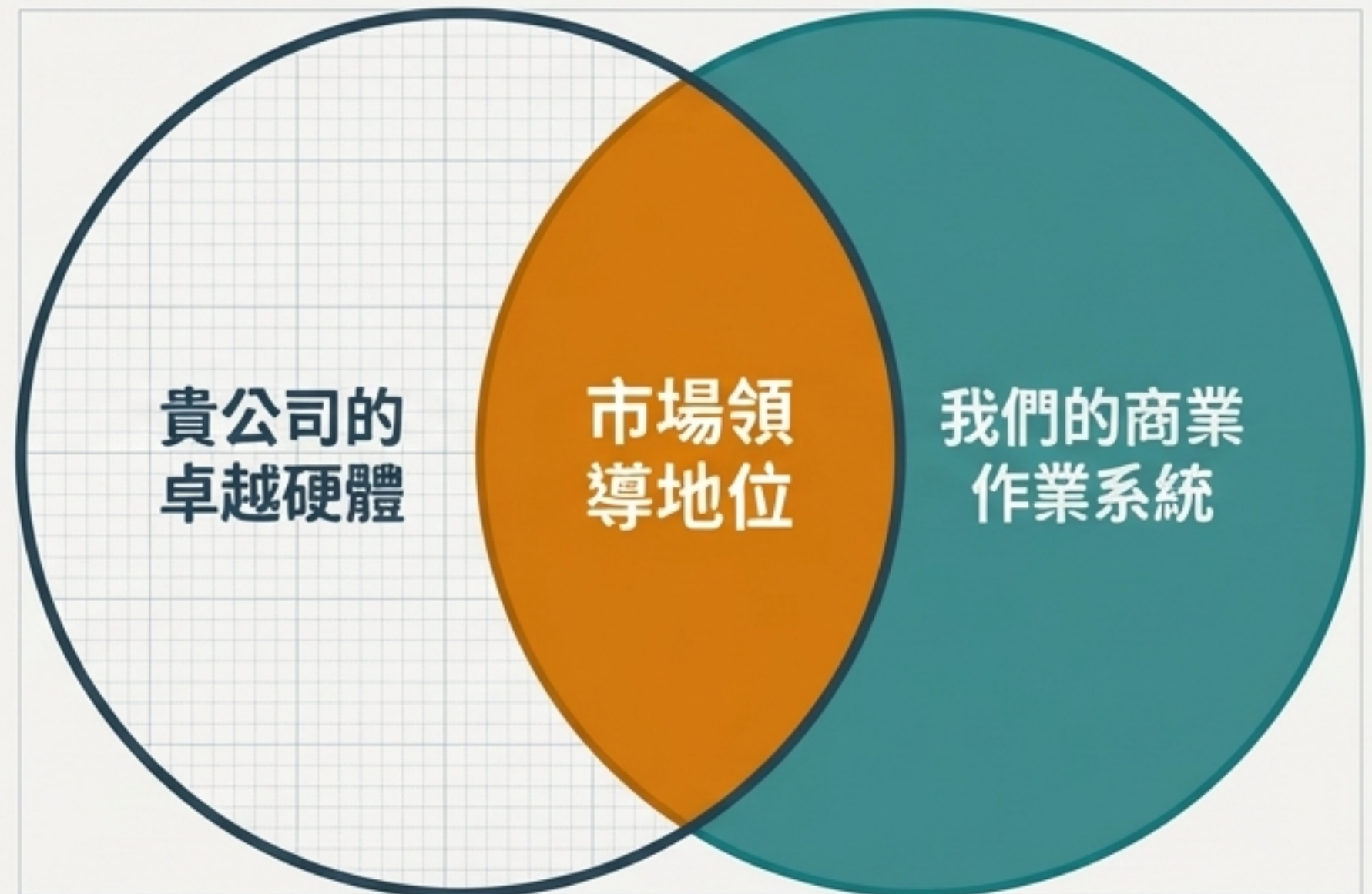
# 我們尋求的是合作夥伴，而不僅僅是供應商

**我們不是在要求您僅僅賣給我們機器。**  
我們提供的是一個讓您的硬體與我們的系統協同運作的合作機會。

**我們已經完成了繁重的工作：**一個龐大的客戶忠誠度系統、市場前期準備以及銷售支援已準備就緒。我們需要的是能夠完美融入這個系統的硬體。

**為您帶來的直接價值：**

- 最大化設備利用率
- 消除銷售障礙
- 建立更強大的歐洲市場聯繫



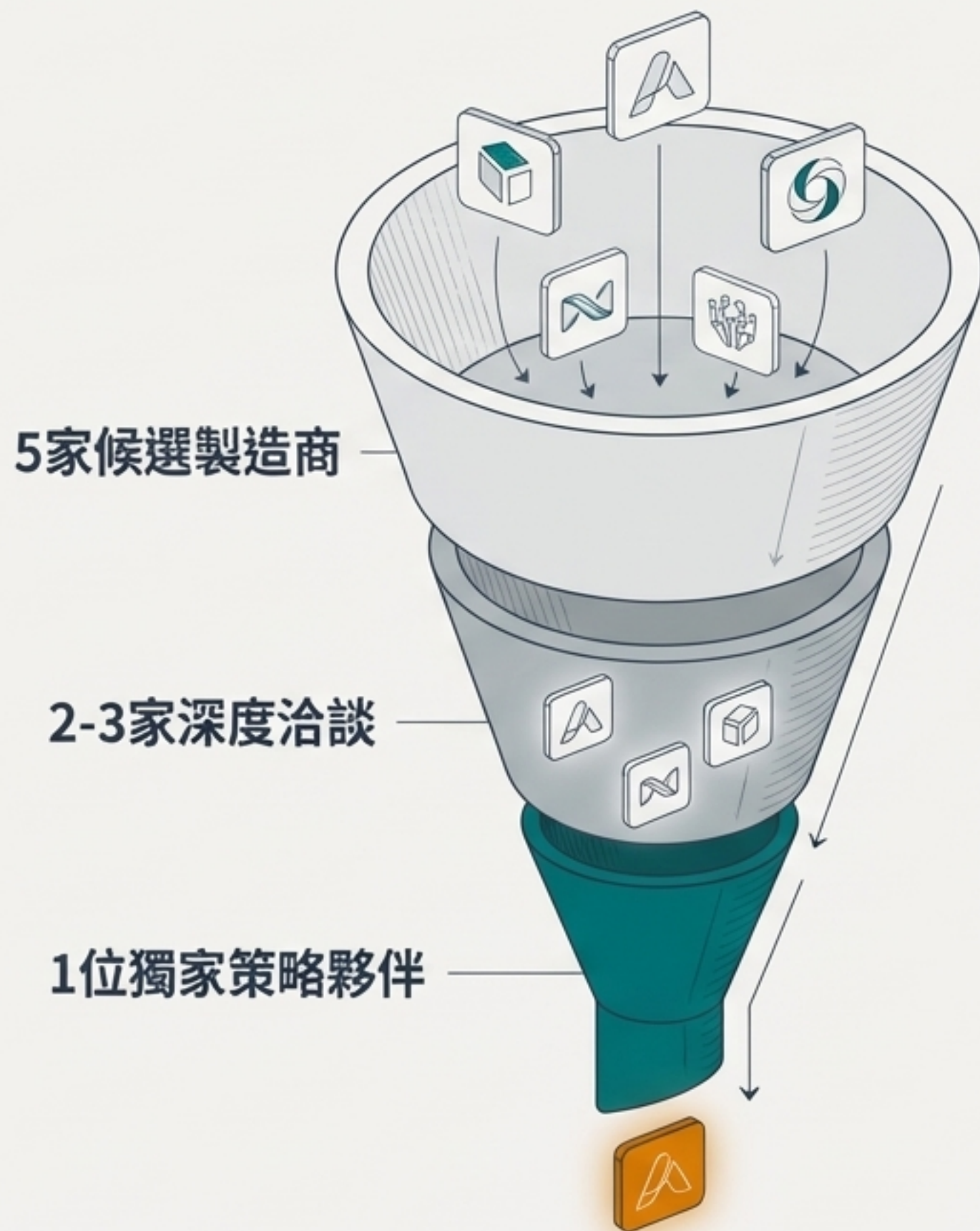
# 一個為少數策略夥伴 保留的專屬機會

**我們的候選名單：**目前我們正在評估大約5家頂級製造商。

**成為獨家合作夥伴的機會：**第一家展現出真正合作意願、提供最佳整合解決方案並全力支援我們系統理念的製造商，可能成為我們在該領域的唯一硬體合作夥伴。

**我們的評選標準：**

- 整合意願
- 合作彈性
- 共同承諾



# 我們的合作路徑：分階段推出，共同主導市場

我們的行動計畫遵循「先驗證，後擴展」的邏輯。



## 01

### 第一階段：試點推行 (Pilot Rollout)

選擇一個高需求的歐洲市場（如德國或英國），與選定的硬體合作夥伴共同測試整合後的定價和行銷範本。



## 02

### 第二階段：數據收集 (Data Collection)

收集關於投資回報率、潛在客戶轉化率和技術故障點的營運數據，以進一步優化作業系統。



## 03

### 第三階段：洲際擴展 (Continental Scale)

利用集中的潛在客戶分發和分散的技術支援，在歐洲其他地區部署在地化的作業系統版本。

## 建築裝飾的未來是整合的—— 系統即是最終的產品

- 2025年的成功，將不再由單一機器的技術規格來定義，而是由整個生態系統的力量和韌性來決定。
- 「儲存陷阱」是沒有商業目的的硬體銷售的必然結果。我們的「管理式服務」模式則是解藥。

我們已經為這個行業的未來建立了作業系統。  
現在，我們正在尋找能夠為它提供動力的卓越硬體合作夥伴。

