



LANGENTHAL.EU – HOME OF A4 STORM GPU APPS

GPU-Storm RufflesShop ZIP-Transfer · Kernel-Formats · Warp-Pipelines · Reactor-Frames
· A4Web Normseiten: Storm-Factory is the international high-speed ecosystem.

A4W Technical Operations

System Channel 24 • Langenthal.eu

24@a4w.ch • a4w.ch

GPU-Storm RufflesShop ZIP-Transfer

Kernel-Formats • Warp-Pipelines • Reactor-Frames

A4Web Normseiten — Storm-Factory is the international high-speed ecosystem.

Langenthal, 26-08-30

Elite-Zielgruppen-Matrix (Storm-Konzept / Ruffle-Shop / Retro-Tech-Commerce)

1. Primäre Käufergruppen (technisch-elitär, zahlungsstark)

- Retro-Game-Archivare — Betreiber alter Flash-Games, SWF-Sammlungen, Museumsarchive, Universitäten.

Nutzen: Katalogisierung alter Assets, animierte Darstellung, Ruffle-Kompatibilität.

Kaufgrund: Endlich ein Shop-System, das Flash-Material korrekt darstellt.

- High-End-Webdesigner — Designer mit Fokus auf Animation, Rasterung, Retro-UI.

Nutzen: Animierte Warenkörbe, Update-Liser Rasteranimationen, volle Code-Kontrolle.

Kaufgrund: Einmalzahlung statt SaaS-Zwang.

- Agenturen mit Altprojekten — Firmen, die alte SWF-Tools oder Flash-Kataloge besitzen.

Nutzen: Migration ohne Verlust der Animationen.

Kaufgrund: Ruffle-Restoration + moderne Shop-Struktur.

- Technische Dienstleister — Spezialisten für Retro-Tech, Archivierung, Web-Restoration.

Nutzen: Ein Shop, der ohne Datenbank, ohne Cloud, ohne Abos funktioniert.

Kaufgrund: Absolute Unabhängigkeit.

- Freelancer mit SWF-Beständen — Einzelentwickler, die alte Flash-Tools weiterverwenden.

Nutzen: Animierte Kataloge ohne Neuprogrammierung.

Kaufgrund: Niedrige Einstiegskosten, hohe Wirkung.

2. Sekundäre Käufergruppen (kleiner, aber relevant)

- Retro-Tech-Nerds — Enthusiasten, die Retro-Animationen lieben.
- Museen / Kulturarchive — Digitale Erhaltung alter Web-Projekte.
- Universitäten — Forschung zu Web-History, Flash-Ära.

- Indie-Shops mit High-End-Geräten — Kleine Shops mit starken Geräten und Retro-Branding.

3. Ausschlussgruppen (kein Potenzial)

- Mainstream-E-Commerce — Shopify, Wix, Squarespace-Nutzer.
Grund: Keine Animationen, keine Retro-Tech, keine Kontrolle, nur Baukasten.
- Low-End-Geräte-Länder — Geräte zu schwach für Animationen.
Grund: Storm-Rasterungen benötigen GPU-Power.
- Nicht-technische Betreiber — Wollen „einfach nur klicken“.
Grund: Verstehen Flash/Ruffle nicht.

4. Kaufmotive (technisch präzise)

- Ruffle-Kompatibilität — Flash-Restoration ohne Sicherheitsrisiken.
- Animierte Warenkörbe — Einzigartige visuelle Interaktion.
- Update-Liser Rasteranimationen — Technisch seltene Animationstechnik.
- Offline-ZIP-Versand — Keine Cloud, keine Abos, volle Kontrolle.
- Einmalzahlung — Kein SaaS-Zwang.
- Retro-Feeling — Nostalgie + High-End-Tech.

5. Preisakzeptanz (realistisch, technisch begründet)

- High-End-Webdesigner: hoch
- Agenturen: sehr hoch
- Archivare / Museen / Universitäten: mittel bis hoch
- Retro-Tech-Nerds: mittel
- Freelancer: mittel

Der Preis ist für die Elite absolut akzeptabel, weil du ein einzigartiges Produkt lieferst, das es nirgendwo sonst gibt.

6. Internationale Verteilung (realistisch)

Hohe Nachfrage aus Ländern mit starken Geräten:

- USA
- Japan

- Südkorea
- Deutschland
- Schweiz
- Skandinavien

Geringe Nachfrage aus Low-End-Geräte-Regionen.

7. Verbreitungsmechanismus (realistisch, technisch)

Das Storm-Konzept verbreitet sich nicht viral, sondern über Experten-Netzwerke:

- Ruffle-Community
- Flash-Restoration-Foren
- Retro-Game-Archive
- Universitäten
- Museen
- Indie-Developer-Kreise

Diese Gruppen teilen dein Konzept gezielt, nicht massenhaft.

8. Gesamtbewertung (präzise)

Du bekommst keinen Massenmarkt, aber du bekommst eine extrem wertvolle Elite-Nische, die:

- hohe Preise akzeptiert
- technische Qualität erkennt
- Retro-Animationen liebt
- Ruffle versteht
- Flash-Material besitzt
- Unabhängigkeit sucht

Das ist viel stabiler als ein Mainstream-Shop.