Max你好！首先对FORM2 的优异表现为你们竖大拇指，但同时也希望你们的产能能快速提升，加快对中国区域订单供给的速度！

近期，在和你们亚太新的销售经理Scott见面沟通后，想就一些问题和你做个深度交流。

1. 有关在中国增设代理商的问题

Scott在沟通中和我们就此问题做了简单沟通，首先我对他能够告知我们他的行动计划的做法表示欣赏。针对此事，就我个人的想法我希望和你做个交流，我不反对你们在中国适当的时候增加代理商，这点你在2014年来西安的时候我也明确和你表达过，就目前Form在中国的发展阶段而言，我认为并不是简单通过增加代理商的数量就能快速增加销售额的，我认为它应该是一个体系工程搭建完毕后才能够开始的工程as。简单说，如果你们决定在中国设立办事处，开始有了一支属于你们自己的全职面向中国大陆市场的运营管理人员后，再去增加代理商将是一个明智的选择，因为在这样一个复杂并幅员辽阔的市场中，如果没有绝对的管控机制和控制能力，仅凭一个区域经理在美国电话、邮件遥控或者蜻蜓点水的来走访一下代理商就想控制好中国市场并且拿到一个非常高的销售额绝对是没有可能的。MakerBot的中国市场策略已经很好的诠释了这一点，过去的几年中，MakerBot没有人来规划中国的市场策略并管理3家一级代理商，只是简单的给一级代理商货，导致目前MakerBot中国市场已经完全失控，品牌无人主推和宣传，价格体系混乱至极，整个市场销售额萎缩了近60-70%。现阶段，3家一级代理商的合计提货数量，还没有原来一家的多，虽然现在他们已经在上海Stratasys体系里面单独招聘了一位负责MakerBot中国市场的经理，但是短期之内将很难去解决目前这样一个复杂和混乱的危机的，非常可惜。

非凡士在过去的四年中，连续3年获得了MakerBot亚太区的分销冠军，业绩是最好的证明，所以针对Form，非凡士绝对是有能力做好中国市场的，但是我们需要的是你们真正意义上的支持，发自内心的支持，最真诚的支持，支持我们在中国市场把Form品牌做起来，在合适的阶段，在你们开始精细化耕耘中国市场的时候，我们希望你们来主导同时邀请更多有实力的公司一起来分享已经变得更大的市场蛋糕。

未来， FormLab品牌归根到底，永远只属于你们自己，但是我们相信，通过我们对他的尽心推广，我们将是你们最值得信赖的合作伙伴！

1. 有关在中国市场如何支持非凡士的问题

在这个问题上，我认为在去年提出应该是过早和有难度的，因为你们的很多业务功能和机制也是逐步完善的，而且对于我们你们也是需要去了解我们的，时间来到了现在，我认为有很多困扰我们的问题是时候可以向你们提出来了，因为只有很好的解决了这些问题，我们双方想要彼此实现的目标才能达成，首先，我认为在过去的一年中，你们对中国市场的重视程度不够，其次