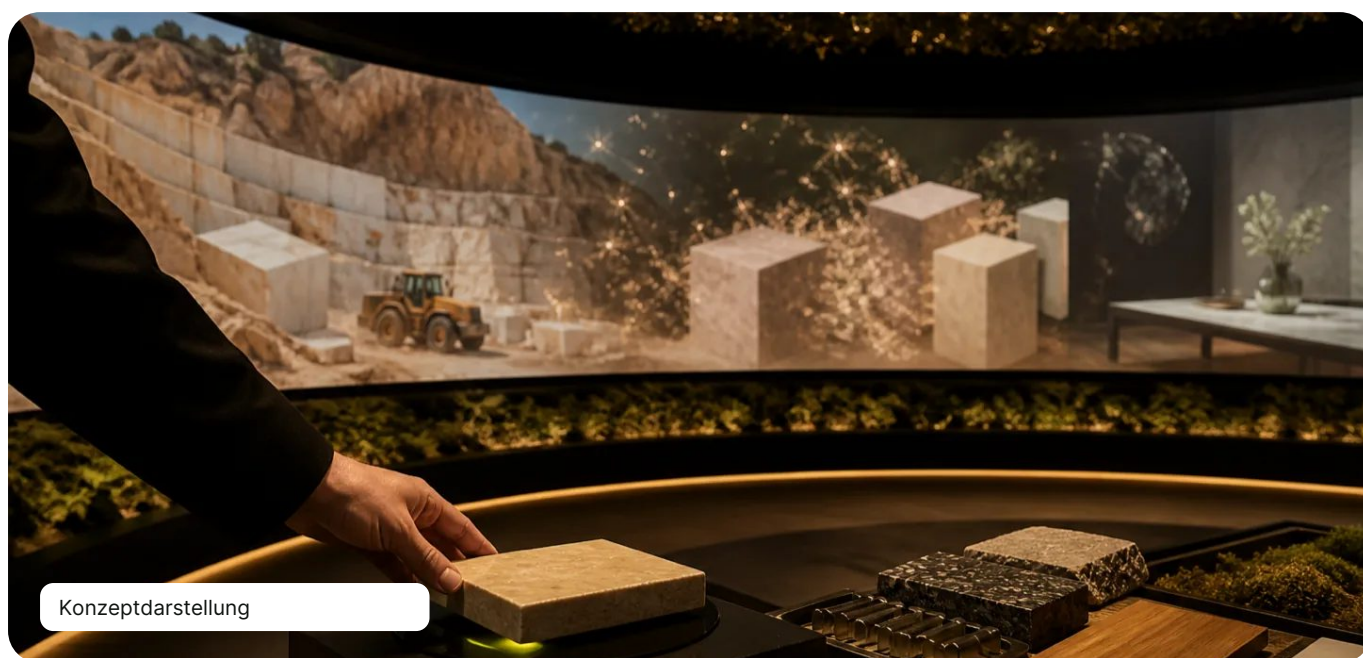




PHYSISCHES UND INTERAKTIVES MARKENERLEBNIS

Raum der Geschichten für Materialien und Showrooms

Von der Probe zur Auswahl. Vom Prozess zum Vertrauen.

Machen Sie Ihre Marke von etwas Bekanntem zu etwas Erlebtem.

Konfigurationen ab 20.000 EUR zzgl. MwSt. | Schlüsselfertige Umsetzung in 3–6 Monaten.

MECHANISMUS

Das Produkt ist sichtbar. Sein unverwechselbarer Wert muss klar werden.

Eine Probe allein offenbart nicht Herkunft, Verarbeitung, Toleranzen, Qualitätskontrolle, Installation oder Endanwendung. Der Raum der Geschichten macht diese Unterschiede sichtbar, bevor die Konversation auf den Preis reduziert wird.



- Der Besucher wählt eine Anwendung oder ein Problem aus.
- Der Besucher nimmt ein authentisches Muster, Bauteil oder Objekt in die Hand.
- Der Raum offenbart Ursprung, Prozess und Leistung.
- Das Material erscheint in seinem letzten Kontext.
- Der Besuch führt zu einem Muster, einer Spezifikation, einem Termin oder einem Angebot.

EINE STEUERUNG, MEHRERE ZIELGRUPPEN

Architekten, Einkäufer, Händler und technische Kunden können unterschiedliche Einstiege wählen und zu einer ihrer Rolle entsprechenden Aktion gelangen. Inhalte lassen sich nach Kollektion, Markt und Anwendung aktualisieren.

ENTSCHEIDUNGSANFORDERUNGEN

Dieselbe Infrastruktur erfüllt die unterschiedlichen Nachweisanforderungen der beteiligten Rollen.

Das Steuerungssystem passt die technische Tiefe und die Endwirkung an, ohne die Anlagen oder den Inhalt zu vervielfachen. Jeder Besuchsablauf ist um die für die Weiterentwicklung der Entscheidung erforderlichen Nachweise herum konzipiert.

ROLLE	ERFORDERLICHER NACHWEIS	NÄCHSTE AKTION
Architekt/Designer	Anwendung, Leistung, Dokumentation	Muster oder Spezifikation
Käufer/Beschaffung	Qualität, Kapazität, Risiko, Vergleich	Technisches Treffen
Händler / Netzwerk	Differenzierung von Argumenten und Anwendungsfällen	Schulung oder Material
Technischer Kunde	Verfahren, Toleranzen und Prüfungen	Demo oder Angebot

VERTRIEBSERGEBNIS

Muster, Dokumentation, Spezifikationen, Termine, Standortprüfungen, Demos und Angebote werden mit der Session verknüpft, wenn CRM und Einwilligung eine gemeinsame Kennung zulassen.

DATEN UND VERANTWORTUNGEN

Jeder Indikator muss eine Quelle, einen Verantwortlichen und eine entsprechende Entscheidung haben.

Activation ordnet Anlässe und Kapazität zu; Measurement erfasst Nutzung und Abschluss, verknüpft Aktionen mit Verkaufschancen, sofern Systeme und Einwilligung dies erlauben, und misst zusätzliche Wirkung nur gegenüber einer vergleichbaren Ausgangslage.

INDIKATOR	QUELLE	VERANTWORTLICHER	ENTSCHEIDUNG
Sessions, Rolle, Abschluss	System / Host	Maßnahmen	Zeitplan und Besuchsablauf
Verständnis und Zuschreibung	Kurze Pulsmessung	Vermarktung	Inhalte und Nachrichten
Muster, Termine und Angebote	Web-App / CRM	Verkäufe	Follow-up und Pipeline
Möglichkeiten und Aufträge	CRM	Verkaufsvorgänge	wirtschaftlicher Schwellenwert
Marge und vermiedene Kosten	Rechnungsführung der Geschäftsleitung	Finanzierung	ROI, Amortisationsdauer und Kapitalwert

GRENZEN DES NACHWEISES

Ein CRM Link beweist, dass ein Besuch einer Aktion vorausging; er beweist nicht, dass den Raum der Geschichten es verursacht hat.

INVESTITION

Die illustrative Break-even-Schwelle beträgt 2,6 zusätzliche Aufträge.

BEISPIELSZENARIO | KEIN BENCHMARK | KEINE PROGNOSE. TCO von 52.000 EUR; 180 qualifizierte exponierte Besuche über drei Jahre; 20 % End-to-End-Konversion ohne Raum der Geschichten; Nettodeckungsbeitrag von 20.000 EUR je Auftrag.

SZENARIO	KONVERSION	ZUSÄTZLICHE AUFTRÄGE	ROI	AMORTISATIONSDAUER
Konservativ	20,0%	0,0	-100,0%	Nicht zutreffend
Zentral	21,5%	2,7	+3,8%	2,86 Jahre
Günstig	22,5%	4,5	+73,1%	1,54 Jahre

Kapitalwert bei 8 % Abzinsung: Konservativ -50.300 EUR; Zentral -3.900 EUR; Günstig +27.000 EUR. Das zentrale Szenario überschreitet den nominalen ROI-Schwellenwert, erfüllt aber nicht das abgezinste Finanzkriterium.

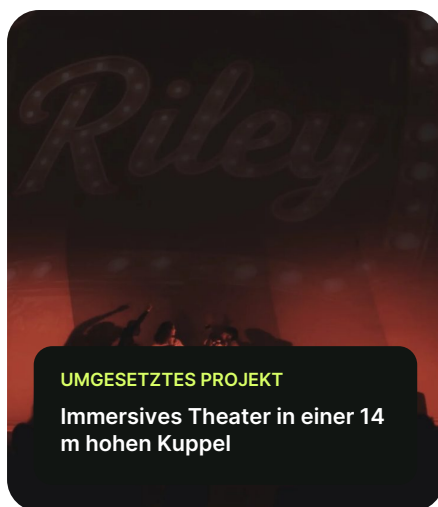
BREAK-EVEN-BEDINGUNG

Die End-to-End-Umwandlung muss von 20,00 % auf 21,44% steigen: eine Steigerung um 1,44 Prozentpunkte. Wenn Kapazität, CRM Daten oder Marge diesen Schwellenwert nicht stützen können, muss das Projekt verkleinert oder abgelehnt werden.

UMSETZUNGSKOMPETENZ

Physische und multimediale Integration im Feld bewährt.

Der Kuppelfall dokumentiert audiovisuelle Integration und Live-Betrieb; er dokumentiert weder ROI noch Leistung des Raums der Geschichten. Die Marktreferenzen zeigen vergleichbare Showroom-Modelle, keine übertragbaren Ergebnisse.



In einer geodätischen Kuppel mit 14 Metern Durchmesser haben wir Raum, 360°-Projektion, Audio, Licht, technische Regie und Ausbau zu einem öffentlich zugänglichen Erlebnis integriert. Der Fall belegt unsere Kompetenz in immersiver Integration und Live-Betrieb; er ist kein Nachweis für den ROI des Raums der Geschichten.

Unabhängige öffentliche Referenzen

BASF Creation Centers verbinden eine physische und digitale Materialbibliothek, Visualisierung und Workshops. Saint-Gobain Tower Showroom verbindet interaktive Terminals, eine Materialbibliothek und einen Immersionsraum. Cosentino City verbindet Einstellungen, Samples, digitale Tools und Events.

KONFIGURATION

Vom 180-Grad-Basissystem bis zum vollständigen Markenerlebnis.

Jede Konfiguration beinhaltet kommerziellen Start und erste Messung von Sessions, Fertigstellung und CTAs. OPEX, Sammlungen, Sprachen, Originalproduktionen, große Maschinen und Integrationen werden separat aufgeführt.

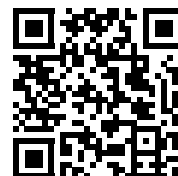
CORE 180°	EUR 20.000-24.000 ohne MwSt.	Für ein 180-Grad-System mit Software, erstem Besuchsablauf, Installation und Schulung.
PHYSISCHE INTERAKTION	EUR 26.000-32.000 ohne MwSt.	Zur Integration von 2-3 Objekten oder physischen Interaktionen in die Besuchsablauf.
SZENOGRAPHISCH	EUR 32.000-45.000 ohne MwSt.	Für eine komplette physische Umgebung mit 3-5 koordinierten Interaktionen.
SONDERANFERTIGUNG	Ab 45.000 EUR ohne MwSt.	Für spezielle Geometrien, mehrere Zonen, große Maschinen oder Originalproduktionen.

3-6 Monate durchschnittlich vom genehmigten Angebot bis zur schlüsselfertigen Lieferung.

TECHNISCHE UND WIRTSCHAFTLICHE MACHBARKEIT

Wir entscheiden, ob die Pipeline die Investition unterstützen kann.

Mit Publikum, Platz, qualifizierten Besuchen, End-to-End-Konvertierung, Beitragsmarge und vermeidbaren Kosten produzieren wir eine erste Konfiguration, TCO, Break-even-Schwellenwert und Datenplan.



30-minütige Machbarkeitsprüfung anfragen

theusualnext.com/r/de/mat

info@theusualnext.com

Quellen und Verweise

[BASF Creation Centers - Materialien, Prototypen und Werkstätten](#)

[Saint-Gobain Tower Showroom - Materialbibliothek und Eintauchraum](#)

[Cosentino City Madrid - Muster, digitale Werkzeuge und Veranstaltungen](#)

[McKinsey, B2B Puls 2026](#)

[Immersives Kuppeltheater - Projekt von the usual neXt](#)

Die zitierten Unternehmensreferenzen sind öffentliche Beispiele. Ihr Raum der Geschichten Business Case ist rund um die Abläufe, Margen und Ziele Ihres Unternehmens aufgebaut.

Informationsdokument - Preise ohne MwSt. - Ausgabe 29. August 2026