

DECISIÓN DE INVERSIÓN

Sala de Historias: condiciones para el rendimiento de la inversión

TCO, umbrales, sensibilidad, riesgos y método de verificación antes de la compra.

SALA DE HISTORIAS

La decisión precede a la propuesta: aprobar, redimensionar o no invertir.

POSICIONAMIENTO EJECUTIVO

La inversión sólo es viable si supera cuatro pruebas.

No existe un ROI estándar. El caso de negocio compara el proyecto con el escenario habitual sin Sala de Historias y concluye con una decisión explícita: aprobar, aprobar con condiciones, redimensionar o no continuar.

VERIFICACIÓN	EVIDENCIA NECESARIA	MOTIVO DE RECHAZO
Economía	TCO, ROI, plazo de recuperación y VAN	umbral por debajo de la política financiera
Comercial	margen incremental y costes evitados	beneficio basado en las ventas existentes
Capacidad	volumen de equilibrio dentro de las franjas disponibles	demanda o utilización insostenibles
Atribución	línea base, fuente, responsable y comparación	falta de datos verificables sobre las decisiones

CRITERIO DE DECISIÓN

Si el umbral no es plausible, la configuración se reduce o no se recomienda el proyecto. La comprensión, la atención y la conciencia siguen siendo indicadores útiles, pero no compensan un caso de negocio financiero negativo.

TCO Y BENEFICIOS

El modelo incluye todos los costos y el valor incremental solamente.

TCO incluye el proyecto, obras de construcción, contenido, puesta en marcha, operaciones, activación, apoyo, adquisición de nueva demanda y cualquier valor residual. Los beneficios deben ser diferencias genuinas contra el escenario sin Sala de Historias.

COMPONENTE	MECANISMO	Regla
Trabajos de sistema, instalación y construcción	inicial TCO	Propuesta de inclusiones y exclusiones
Contenido, operaciones y apoyo	recurrente TCO	horizonte de análisis completo
Flujos existentes	beneficio incremental	margen con la Sala de Historias menos el margen sin ella
Nueva demanda	Prestación neta	margen servido menos CAC, dentro de la capacidad
Órdenes B2B	beneficio incremental	Diferencia de extremo a extremo multiplicada por el margen neto
Costes evitados	beneficio verificable	solo desembolsos que puedan eliminarse realmente

FÓRMULA DE APROBACIÓN

ROI = (beneficios económicos incrementales + ahorros verificables - TCO) / TCO. El VAN aplica la tasa de descuento del cliente y puede hacer que un ROI nominalmente positivo no sea aprobable.

CASO ILUSTRATIVO

El umbral exige 9,72 EUR de margen incremental por visitante.

ESCENARIO ILUSTRATIVO | NO ES UN BENCHMARK | NO ES UNA PREVISIÓN. TCO de 35.000 EUR durante tres años; 1.200 visitantes existentes expuestos cada año; margen de referencia de 20 EUR; sin nueva demanda ni ahorros atribuidos.

ESCENARIO	MARGEN CON LA SALA	INCREMENTO	BENEFICIOS EN 3 AÑOS	ROI	PLAZO DE RECUPERACIÓN
Prudente	20 EUR	EUR 0	EUR 0	-100,0%	N/D
Central	EUR 31	EUR 11	EUR 39.600	+13,1%	2,55 años
Favorable	33 EUR	EUR 13	EUR 46.800	+33,7%	2,06 años

VAN al 8 %: Prudente -33.700 EUR; Central +300 EUR; Favorable +6.500 EUR.

INTERPRETACIÓN EJECUTIVA

El escenario Central apenas supera el umbral: exige utilizar toda la capacidad prevista y obtener 11 EUR de margen adicional por visitante. Una menor utilización o incremento de margen hace que el VAN sea negativo; por tanto, el proyecto solo debe aprobarse con un plan operativo creíble.

CASO ILUSTRATIVO

El umbral requiere 2.6 pedidos incrementales a lo largo de tres años.

ESCENARIO ILUSTRATIVO | NO ES UN BENCHMARK | NO ES UNA PREVISIÓN. TCO de 52.000 EUR; 180 visitas cualificadas expuestas; conversión integral de referencia del 20 %; margen de contribución neto de 20.000 EUR por pedido.

ESCENARIO	CONVERSIÓN	PEDIDOS INCREMENTALES	BENEFICIOS	ROI	PLAZO DE RECUPERACIÓN
Prudente	20,0%	0,0	EUR 0	-100,0%	N/D
Central	21,5%	2,7	EUR 54.000	+3,8%	2,86 años
Favorable	22,5%	4,5	EUR 90.000	+73,1%	1,54 años

VAN al 8 %: Prudente -50.300 EUR; Central -3.900 EUR; Favorable +27.000 EUR.

INTERPRETACIÓN EJECUTIVA

El punto de equilibrio exige una conversión del 21,44 %, es decir, 1,44 puntos porcentuales por encima de la referencia. El escenario Central presenta un ROI nominal positivo, pero un VAN negativo; para aprobarlo se requiere un mayor incremento, ahorros documentados o un TCO inferior.

DISEÑO DE MEDICIÓN

La base de referencia y la comparación se seleccionan antes de la puesta en marcha.

El uso y la comprensión describen el funcionamiento; los códigos, las reservas y los datos de POS o CRM vinculan las acciones posteriores; solo una comparación adecuada respalda una afirmación de impacto incremental. Cada indicador conserva su fuente, responsable y limitaciones.

EVIDENCIA	AFIRMACIÓN PERMITIDA	FUENTE	LIMITACIÓN
Operaciones	la Sala de Historias se ha utilizado y la sesión se ha completado	sistema / host	no demuestra valor económico
Comprensión	mensajes fueron entendidos y atribuidos	encuesta breve	no demuestra ventas
Vinculado	la visita precede a una compra, reunión u orden	reservas / POS / CRM	no demuestra causalidad
Incremental	el resultado difiere del recorrido de visita habitual	base histórica o grupo comparable	requiere volúmenes y definiciones estables

GOBERNANZA DE DATOS

Antes de la puesta en marcha se aprueban el escenario habitual, las definiciones, las fuentes, los consentimientos, las responsabilidades y el método de comparación. A los 90 días se actualiza la previsión; el ROI no se declara demostrado de forma automática.

CONDICIONES DE APLICACIÓN

El riesgo principal no es tecnológico: es un uso insuficiente del activo.

La decisión debe asignar responsables, controles y fechas de revisión. Las hipótesis favorables no se combinan sin evidencias; cada análisis de sensibilidad modifica un único factor relevante.

RIESGO	CONTROL	DECISIÓN
Insuficiente demanda o capacidad	frangas horarias, ocupación, participación expuesta	reducir TCO o programa
Débil adopción operacional	anfitrión, tiempos, reinicio y finalización	corregir el recorrido y la planificación de turnos
Contenido no actualizado	propietario, presupuesto y calendario de publicación	aprobar el plan de ciclo de vida
Datos no atribuibles	ID, consentimiento, CRM/POS y base de referencia	limitar las afirmaciones
Ciclo B2B más allá del horizonte del análisis	Etapas de CRM y retraso en la conversión	Extender la medición, no la atribución

EVIDENCIA EXTERNA

La investigación sobre XR respalda mecanismos como la visualización mental y la personalización, especialmente en productos complejos y táctiles. No aporta un porcentaje transferible a la Sala de Historias: el retorno depende de los datos del cliente y del método de comparación.

VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA

Traiga TCO, márgenes y capacidad: proporcionamos una decisión, no una promesa.

Antes de la propuesta, ofrecemos escenarios conservadores, centrales y favorables, condiciones de aprobación, sensibilidades y un plan de medición. El resultado puede ser positivo, condicional o negativo.



Solicitar una evaluación de viabilidad de 30 minutos

theusualnext.com/r/es/roi

info@theusualnext.com

Fuentes y referencias

[Marco integrado de evaluación AMEC](#)

[AMEC, Principios de Barcelona V4.0, 2025](#)

[HM Treasury, Magenta Book, 2026](#)

[HM Treasury, Green Book, 2026](#)

[Journal of Marketing, Extended Reality in B2B Sales, 2026](#)

[Igloo Vision, Measuring the ROI of Your Shared Immersive Space](#)

Las fuentes soportan métodos y mecanismos; no documentan el desempeño de Sala de Historias. Todos los valores numéricos son escenarios ilustrativos, no puntos de referencia, pronósticos o resultados observados.

Documento informativo - los precios no incluyen el IVA - edición 29 de agosto de 2026