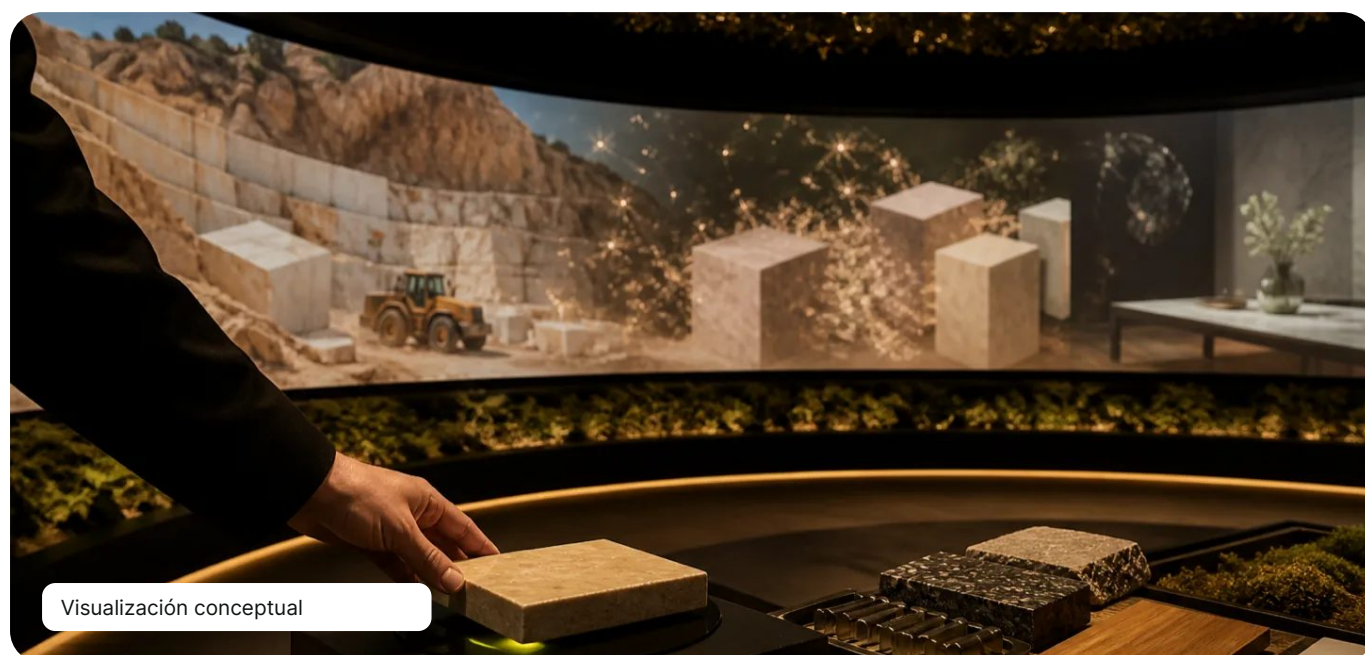




EXPERIENCIA DE MARCA FÍSICA E INTERACTIVA

Sala de Historias para materiales y salas de exposición

De la muestra a la selección, del proceso a la confianza.

Convierta su marca: de algo conocido a algo vivido.

Configuraciones desde 20.000 EUR sin IVA | Realización llave en mano en 3-6 meses.

MECANISMO

El producto es visible y su valor distintivo debe quedar claro.

Una muestra por sí sola no revela origen, procesamiento, tolerancias, control de calidad, instalación o aplicación final. La Sala de Historias hace visibles estas diferencias antes de que la conversación se reduzca al precio.



- El visitante selecciona una aplicación o un problema.
- El visitante manipula una muestra, un componente o un objeto auténtico.
- La sala revela el origen, el proceso y el rendimiento.
- El material aparece en su contexto final.
- La visita conduce a una muestra, una especificación, una reunión o un presupuesto.

UN MISMO CONTROL, VARIOS PÚBLICOS

Arquitectos, compradores, distribuidores y clientes técnicos pueden elegir distintos puntos de entrada y llegar a una acción coherente con su función. Los contenidos pueden actualizarse por colección, mercado y aplicación.

REQUISITOS DE DECISIÓN

La misma infraestructura sirve a las diferentes necesidades de evidencia de cada función.

El sistema de control adapta la profundidad técnica y la acción final sin multiplicar instalaciones ni contenidos. Cada recorrido de visita está diseñado en torno a las pruebas necesarias para avanzar en la decisión.

ROL	EVIDENCIA NECESARIA	PRÓXIMA ACCIÓN
Arquitecto / diseñador	aplicación, rendimiento, documentación	Muestra o especificación
Comprador/contratación	calidad, capacidad, riesgo, comparación	Reunión técnica
Distribuidor / red	Diferenciar argumentos y casos de uso	capacitación o materiales
Cliente técnico	proceso, tolerancias y ensayos	demo o cotización

RESULTADO COMERCIAL

Las muestras, la documentación, las especificaciones, las reuniones, las visitas técnicas, las demostraciones y los presupuestos se vinculan a la sesión cuando el CRM y el consentimiento permiten utilizar un identificador común.

DATOS Y RESPONSABILIDADES

Cada indicador debe tener una fuente, un propietario y una decisión asociada.

Activation asigna ocasiones y capacidad; Measurement registra el uso y la finalización, vincula acciones y oportunidades cuando los sistemas y el consentimiento lo permiten, y solo mide el impacto incremental frente a una línea base comparable.

INDICADOR	FUENTE	RESPONSABLE	DECISIÓN
sesiones, función y finalización	sistema / host	operaciones	horario y recorrido de visita
comprensión y atribución	encuesta breve	marketing	contenido y mensajes
muestras, reuniones, presupuestos	web app / CRM	ventas	seguimiento y pipeline
oportunidades y pedidos	CRM	operaciones de venta	umbral económico
margen y costes evitados	contabilidad de gestión	Financiación	ROI, plazo de recuperación y VAN

LIMITACIÓN DE LA PRUEBA

Un enlace CRM prueba que una visita precedió a una acción; no prueba que la Sala de Historias lo causó. El método de comparación seleccionado se indica en el informe.

INVERSIÓN

El umbral ilustrativo es de 2.6 pedidos incrementales.

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

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

VAN con una tasa de descuento del 8 %: Prudente -50.300 EUR; Central -3.900 EUR; Favorable +27.000 EUR. El escenario Central supera el umbral de ROI nominal, pero no el criterio financiero descontado.

CONDICIÓN DE EQUILIBRIO

La conversión de extremo a extremo debe aumentar del 20,00% al 21,44%: un aumento de 1,44 puntos porcentuales. Si la capacidad, los datos de CRM o el margen no pueden soportar este umbral, el proyecto debe ser redimensionado o rechazado.

CAPACIDAD DE EJECUCIÓN

Integración física y multimedia probada en el campo.

El caso de la cúpula documenta la integración audiovisual y la operación en directo; no documenta ni el ROI ni el rendimiento de la Sala de Historias. Las referencias de mercado muestran modelos de showroom comparables, no resultados transferibles.



En una cúpula geodésica de 14 metros integramos espacio, proyección de 360°, audio, iluminación, dirección técnica y montaje para una experiencia abierta al público. El caso documenta nuestra capacidad de integración inmersiva y operación en directo; no constituye una prueba del ROI de la Sala de Historias.

Referencias públicas independientes

Los centros de creación BASF combinan una biblioteca de materiales físicos y digitales, visualización y talleres. La sala de exposición Saint-Gobain Tower combina terminales interactivos, una biblioteca de materiales y una sala de inmersión. Cosentino City combina ajustes, muestras, herramientas digitales y eventos.

CONFIGURACIÓN

Desde el sistema base de 180 grados hasta una experiencia de marca completa.

Cada configuración incluye lanzamiento comercial y medición inicial de sesiones, terminación y CTAs. OPEX, muestras, idiomas, producciones originales, maquinaria grande e integraciones se citan por separado.

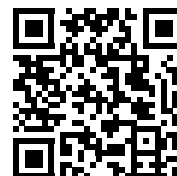
CORE 180°	EUR 20.000-24.000, sin IVA	Para un sistema de 180 grados, software, primer recorrido de visitas, instalación y capacitación.
INTERACCIONES FÍSICAS	EUR 26,000-32,000 sin IVA	Para integrar 2-3 objetos o interacciones físicas en el recorrido de visita.
ESCENOGRAFÍA	EUR 32.000-45.000 sin IVA	Para un ambiente físico completo con 3-5 interacciones coordinadas.
A MEDIDA	Desde EUR 45.000 sin IVA	Para geometrías especiales, zonas múltiples, maquinaria grande o producciones originales.

3 a 6 meses en promedio, desde la propuesta aprobada hasta la entrega llave en mano.

VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA

Determinamos si el pipeline comercial puede sostener la inversión.

Utilizando la audiencia, el espacio, las visitas calificadas, la conversión de extremo a extremo, el margen de contribución y los costos evitables, producimos una configuración inicial, TCO, umbral de equilibrio y plan de datos.



Solicitar una evaluación de viabilidad de 30 minutos

theusualnext.com/r/es/mat

info@theusualnext.com

Fuentes y referencias

[Centros de Creación BASF - materiales, prototipos y talleres](#)

[Salón de exposición Saint-Gobain Tower - biblioteca de materiales y sala de inmersión](#)

[Cosentino City Madrid - muestras, herramientas digitales y eventos](#)

[McKinsey, B2B Pulso 2026](#)

[Teatro de cúpulas inmersivas - proyecto entregado por the usual neXt](#)

Las referencias empresariales citadas son ejemplos públicos. El caso de negocio de su Sala de Historias se construye con los flujos, los márgenes y los objetivos de su empresa.

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