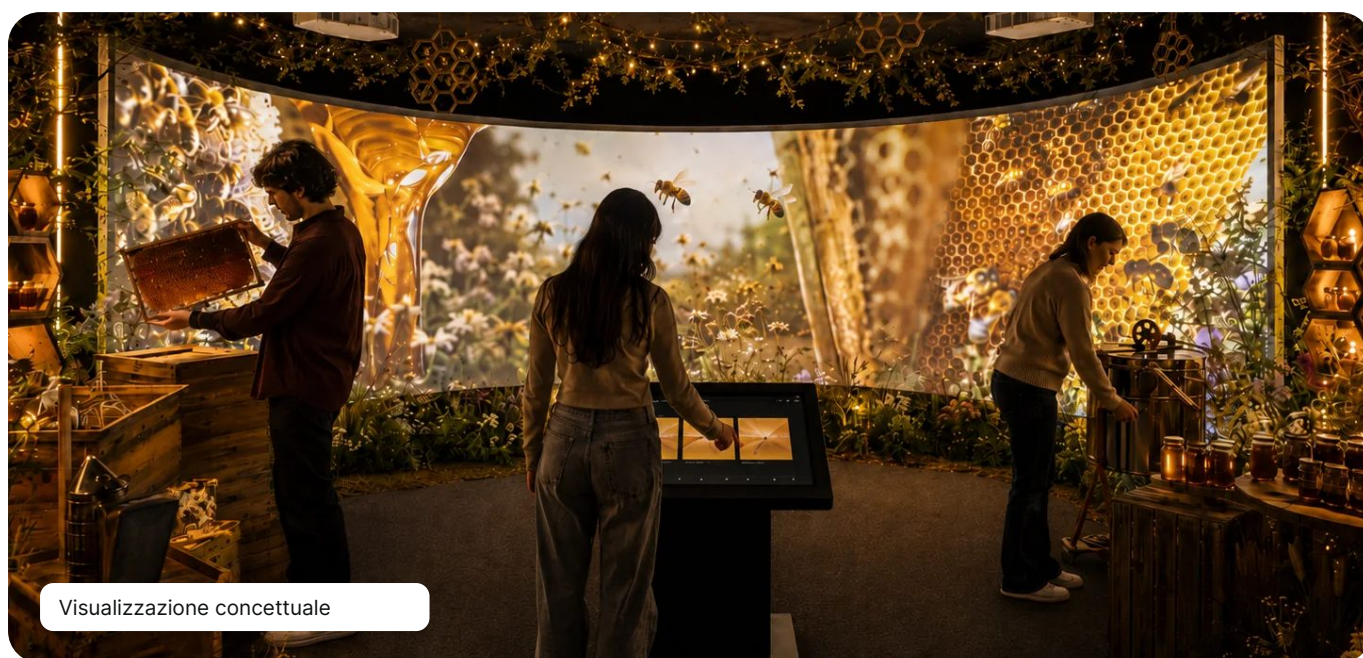




BRAND EXPERIENCE FISICA E INTERATTIVA

Stanza dei Racconti per cantine e agroalimentare

Porta vendemmia, territorio e metodo dentro ogni visita.

Trasforma il brand da qualcosa che conosci a qualcosa che hai vissuto.

Configurazioni da 20.000 EUR + IVA | Realizzazione chiavi in mano in 3-6 mesi.

TRASFORMAZIONE

La stagione giusta, in ogni giorno dell'anno.

Il pubblico non può sempre vedere raccolta, vendemmia, frangitura, affinamento o lavoro nei campi. La Stanza dei Racconti rende presenti territorio, persone e scelte produttive prima dell'assaggio.



Visualizzazione concettuale

- Il paesaggio diventa il primo ingrediente.
- Strumenti e materie prime entrano nel racconto.
- Un gesto attiva raccolta, trasformazione o affinamento.
- Varietà, cultivar, annate e metodo diventano leggibili.
- La visita prosegue naturalmente verso assaggio e acquisto.

UN'ESPERIENZA, PIÙ MOMENTI DI VALORE

La stanza introduce il mondo del prodotto; degustazione, laboratorio, caffè, bottega, club ed eventi lo rendono acquistabile e condivisibile. Il percorso viene costruito intorno a ciò che il tuo luogo offre davvero.

PERCORSO DI VISITA

Ogni fase ha una funzione economica e un indicatore osservabile.

La web app brandizzata collega prenotazione, esperienza, degustazione, bottega e follow-up. Il business case distingue il valore del percorso ordinario dall'incremento attribuibile alla Stanza.

FASE	FUNZIONE	INDICATORE
Prenotazione	gestione della domanda	prenotati, no-show, costo di acquisizione
Esperienza	comprensione del valore	completamento e messaggi attribuiti
Degustazione	contributo immediato	prezzo, costo e margine netto
Bottega e club	conversione e continuità	acquisti, adesioni e riordini
Follow-up	valore successivo	margine collegato e consenso

IDENTIFICATIVO DI PERCORSO

Prenotazione, codice o consenso collegano la sessione alle azioni successive. Senza un confronto con il percorso ordinario, il dato resta associato ma non dimostra incremento.

PROGRAMMA DI VISITE

Due modalità di messa in esercizio, una sola capacità da rispettare.

Con flussi esistenti, il progetto integra storico, stagionalità, slot e personale. Quando la domanda deve essere sviluppata, parte da un calendario pilota e da un costo di acquisizione compatibile con capacità e margine.

CONTESTO	PIANO OPERATIVO	CONTROLLO
Flussi già presenti	integrazione con calendario, host, degustazione e bottega	quota esposta e margine incrementale
Domanda da sviluppare	offerta prenotabile, pilota, canali e limite di spesa	nuove presenze, CAC e capacità residua

Occasioni attivabili

PUBBLICO	OCCASIONI	MATERIALI INIZIALI
consumer	open day, club, eventi, scuole	invito, booking, scheda host, follow-up
VINCOLO DI CAPACITÀ Posti × sessioni × giorni operativi × occupazione definiscono il massimo volume servibile prima di investire in media.		

BUSINESS CASE B2C

L'investimento si decide sul valore incrementale, non sul fatturato esposto.

Il modello confronta il margine del percorso con Stanza con quello che si sarebbe prodotto comunque. Nuova domanda, CAC, costi operativi e risparmi di cassa restano separati e documentati.

DRIVER	DATO CLIENTE	TRATTAMENTO ECONOMICO
Flussi esistenti	presenze esposte e margine senza/con Stanza	si conta soltanto la differenza
Nuova domanda	presenze aggiuntive, margine e CAC	si usa il contributo netto entro capacità
Costi evitati	spese effettivamente eliminabili	solo risparmi di cassa verificabili
TCO	progetto, opere, contenuti, gestione, supporto	tutti i costi nell'orizzonte
Evidenza	baseline, fonte, owner e confronto	determina la forza dell'attribuzione

FORMULA DI DECISIONE

Valore annuo = uplift di margine sui flussi esistenti + margine della nuova domanda - CAC + risparmi verificabili. Il risultato viene confrontato con TCO, payback e VAN.

Measurement documenta fonti, confronto e limiti. Nessun volume o margine precompilato è un benchmark della Stanza dei Racconti.

ESPERIENZA REALE

Abbiamo già progettato spazi immersivi vissuti dal pubblico.

Il caso documentato comprova integrazione audiovisiva e gestione live in cupola. Non documenta risultati economici della Stanza dei Racconti; il comparabile Maison Cailler illustra invece una visitor experience di scala diversa.



In una cupola geodetica da 14 metri abbiamo integrato spazio, proiezioni a 360°, audio, luce, regia tecnica e allestimento per un'esperienza aperta al pubblico. Il caso documenta capacità di integrazione immersiva e gestione live; non costituisce una prova di ROI della Stanza dei Racconti.

Riferimenti utili, scale diverse

Maison Cailler mostra il principio: racconto, produzione, laboratorio, caffè e shop formano un'offerta visitabile. Il suo volume non è un obiettivo trasferibile automaticamente; serve a mostrare come i momenti del luogo possano lavorare insieme.

CONFIGURAZIONI

La stanza cresce con la complessità dell'esperienza.

Ogni configurazione comprende avvio del programma di visite e rilevazione iniziale di sessioni, presenze, completamento e CTA. OPEX, campagne, produzioni originali, lingue e integrazioni sono indicati separatamente.

CORE 180°	20.000-24.000 EUR + IVA	Per partire con sistema 180°, software, primo percorso, installazione e formazione.
INTERATTIVA	26.000-32.000 EUR + IVA	Per integrare 2-3 oggetti o interazioni fisiche nella regia del percorso.
SCENOGRAFICA	32.000-45.000 EUR + IVA	Per un ambiente materico completo con 3-5 interazioni coordinate.
SU MISURA	Da 45.000 EUR + IVA	Per geometrie speciali, più zone, grandi macchine o produzioni originali.

3-6 mesi

in media, dal preventivo approvato alla consegna chiavi in mano.

PRE-FATTIBILITÀ TECNICO-ECONOMICA

Verifichiamo se la visita può sostenere l'investimento.

Con spazio, storico presenze, capacità, margini, CAC e percorso di vendita diretta restituiamo una prima configurazione, il TCO indicativo e la soglia economica da sottoporre a verifica.



Richiedi una pre-fattibilità di 30 minuti

theusualnext.com/r/vino

info@theusualnext.com

Fonti e riferimenti

[Intesa Sanpaolo/SRM, Report Enoturismo 2026 su dati 2024](#)

[Wine Suite, benchmark del campione clienti 2025](#)

[Maison Cailler/Nestlé, visitor experience e dati pubblici 2024](#)

[Teatro immersivo in cupola - progetto realizzato da the usual neXt](#)

[AMEC Integrated Evaluation Framework](#)

I riferimenti aziendali citati sono esempi pubblici. Il business case della tua Stanza dei Racconti viene costruito sui flussi, sui margini e sugli obiettivi della tua azienda.

Documento informativo - prezzi IVA esclusa - edizione 29 agosto 2026