

DECISIONE D'INVESTIMENTO

Stanza dei Racconti: condizioni di ritorno

TCO, soglie, sensitività, rischi e metodo di verifica prima dell'ordine.

STANZA DEI RACCONTI

La decisione precede l'offerta: approvare, ridimensionare o non investire.

POSIZIONE EXECUTIVE

L'investimento è approvabile soltanto se supera quattro verifiche.

Non esiste un ROI standard. Il business case confronta il progetto con il business-as-usual senza Stanza e conclude con una decisione esplicita: approvare, approvare con condizioni, ridimensionare o non procedere.

VERIFICA	EVIDENZA RICHIESTA	TRIGGER DI RIFIUTO
Economia	TCO, ROI, payback e VAN	soglia sotto la policy finanziaria
Commerciale	marginie incrementale e costi evitati	beneficio basato su vendite già esistenti
Capacità	volume di pareggio entro slot erogabili	domanda o utilizzo non sostenibili
Attribuzione	baseline, fonte, owner e confronto	assenza di un dato decisionale verificabile

CRITERIO DI DECISIONE

Se la soglia non è plausibile, la configurazione viene ridotta oppure il progetto viene sconsigliato. Comprensione, attenzione e notorietà restano indicatori utili, ma non compensano un business case monetario negativo.

TCO E BENEFICI

Il modello include tutti i costi e soltanto valore incrementale.

Il TCO comprende progetto, opere, contenuti, avvio, gestione, Activation, supporto, acquisizione della nuova domanda ed eventuale valore residuo. I benefici devono essere differenze reali rispetto allo scenario senza Stanza.

COMPONENTE	TRATTAMENTO	REGOLA
Sistema, installazione e opere	TCO iniziale	inclusioni ed esclusioni da offerta
Contenuti, gestione e supporto	TCO ricorrente	intero orizzonte di analisi
Flussi già esistenti	beneficio incrementale	marginale con Stanza meno marginale senza
Nuova domanda	beneficio netto	marginale servito meno CAC, entro capacità
Commesse B2B	beneficio incrementale	differenza end-to-end per marginale netto
Costi evitati	beneficio verificabile	soltanto esborsi realmente eliminabili

FORMULA DI APPROVAZIONE

$ROI = (\text{benefici economici incrementali} + \text{risparmi verificabili} - \text{TCO}) / \text{TCO}$. Il VAN applica il tasso di sconto del cliente e può rendere non approvabile un ROI nominalmente positivo.

CASO ILLUSTRATIVO

La soglia richiede 9,72 EUR di margine incrementale per presenza.

SCENARIO ILLUSTRATIVO | NON BENCHMARK | NON PREVISIONE. TCO 35.000 EUR su tre anni, 1.200 presenze esistenti esposte ogni anno, margine baseline 20 EUR, nessuna nuova domanda e nessun risparmio attribuito.

SCENARIO	MARGINE CON	UPLIFT	BENEFICI 3 ANNI	ROI	PAYBACK
Prudente	20 EUR	0 EUR	0 EUR	-100,0%	N/D
Centrale	31 EUR	11 EUR	39.600 EUR	+13,1%	2,55 anni
Favorevole	33 EUR	13 EUR	46.800 EUR	+33,7%	2,06 anni

VAN all'8%: Prudente -33.700 EUR; Centrale +300 EUR; Favorevole +6.500 EUR.

LETTURA PER IL MANAGEMENT

Il caso Centrale supera di poco la soglia: richiede l'esposizione completa della capacità prevista e 11 EUR di margine aggiuntivo per presenza. Una riduzione di utilizzo o di uplift rende negativo il VAN; il progetto va quindi approvato soltanto con un piano operativo credibile.

CASO ILLUSTRATIVO

La soglia richiede 2,6 commesse incremental

SCENARIO ILLUSTRATIVO | NON BENCHMARK | NON PREVISIONE. TCO 52.000 EUR, 180 visite qualificate esposte, conversione end-to-end baseline 20% e margine di contribuzione netto di 20.000 EUR per commessa.

SCENARIO	CONVERSIONE	COMMESSE INCR.	BENEFICI	ROI	PAYBACK
Prudente	20,0%	0,0	0 EUR	-100,0%	N/D
Centrale	21,5%	2,7	54.000 EUR	+3,8%	2,86 anni
Favorevole	22,5%	4,5	90.000 EUR	+73,1%	1,54 anni

VAN all'8%: Prudente -50.300 EUR; Centrale -3.900 EUR; Favorevole +27.000 EUR.

LETTURA PER IL MANAGEMENT

Il pareggio richiede una conversione del 21,44%: +1,44 punti percentuali rispetto alla baseline. Il caso Centrale ha ROI nominale positivo ma VAN negativo; per approvarlo servono più uplift, risparmi documentati o un TCO inferiore.

DISEGNO DI MISURA

La baseline e il confronto vengono scelti prima del go-live.

Utilizzo e comprensione descrivono il funzionamento; codici, booking, POS o CRM collegano le azioni; soltanto un confronto adeguato sostiene un'affermazione incrementale. Ogni indicatore conserva fonte, owner e limite.

EVIDENZA	AFFERMAZIONE CONSENTITA	FONTE	LIMITE
Operativa	la Stanza è stata usata e completata	sistema / host	non dimostra valore economico
Comprensione	i messaggi sono stati compresi e attribuiti	pulse / survey	non dimostra vendite
Collegata	la visita precede acquisto, meeting o commessa	booking / POS / CRM	non dimostra causalità
Incrementale	il risultato differisce dal percorso ordinario	storico o gruppo comparabile	richiede volume e definizioni stabili

GOVERNANCE DEL DATO

Prima dell'avvio vengono approvati business-as-usual, definizioni, fonti, consensi, responsabilità e metodo di confronto. A 90 giorni si aggiorna la previsione: non si dichiara automaticamente provato il ROI.

CONDIZIONI DI ESECUZIONE

Il rischio principale non è tecnologico: è non utilizzare abbastanza l'asset.

La decisione deve assegnare owner, controlli e date di revisione. Le ipotesi favorevoli non vengono sommate senza evidenza; ogni sensitività varia un driver materiale alla volta.

RISCHIO	CONTROLLO	DECISIONE
Domanda o capacità insufficienti	slot, occupazione, quota esposta	ridurre TCO o programma
Adozione operativa debole	host, tempi, reset, completamento	correggere percorso e turni
Contenuti non aggiornati	owner, budget e calendario editoriale	approvare ciclo di vita
Dati non attribuibili	ID, consenso, CRM/POS e baseline	limitare i claim
Ciclo B2B oltre l'orizzonte	fasi CRM e lag di conversione	estendere misura, non il merito

EVIDENZA ESTERNA

La ricerca XR sostiene meccanismi come visualizzazione mentale e personalizzazione, soprattutto per prodotti complessi e tattili. Non fornisce una percentuale trasferibile alla Stanza: il ritorno dipende dai dati e dal confronto del cliente.

PRE-FATTIBILITÀ TECNICO-ECONOMICA

Porta TCO, margini e capacità: restituiamo una decisione, non una promessa.

In 30 minuti costruiamo una prima soglia. Prima dell'offerta consegniamo scenari Prudente, Centrale e Favorevole, condizioni di approvazione, sensitività e piano di misura. L'esito può essere positivo, condizionato o negativo.



Richiedi una pre-fattibilità di 30 minuti

theusualnext.com/r/roi

info@theusualnext.com

Fonti e riferimenti

[AMEC Integrated Evaluation Framework](#)

[AMEC, Barcelona Principles 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](#)

Le fonti sostengono metodo e meccanismi, non documentano prestazioni della Stanza dei Racconti. Tutti i valori numerici sono scenari illustrativi: non benchmark, previsioni o risultati osservati.

Documento informativo - prezzi IVA esclusa - edizione 29 agosto 2026