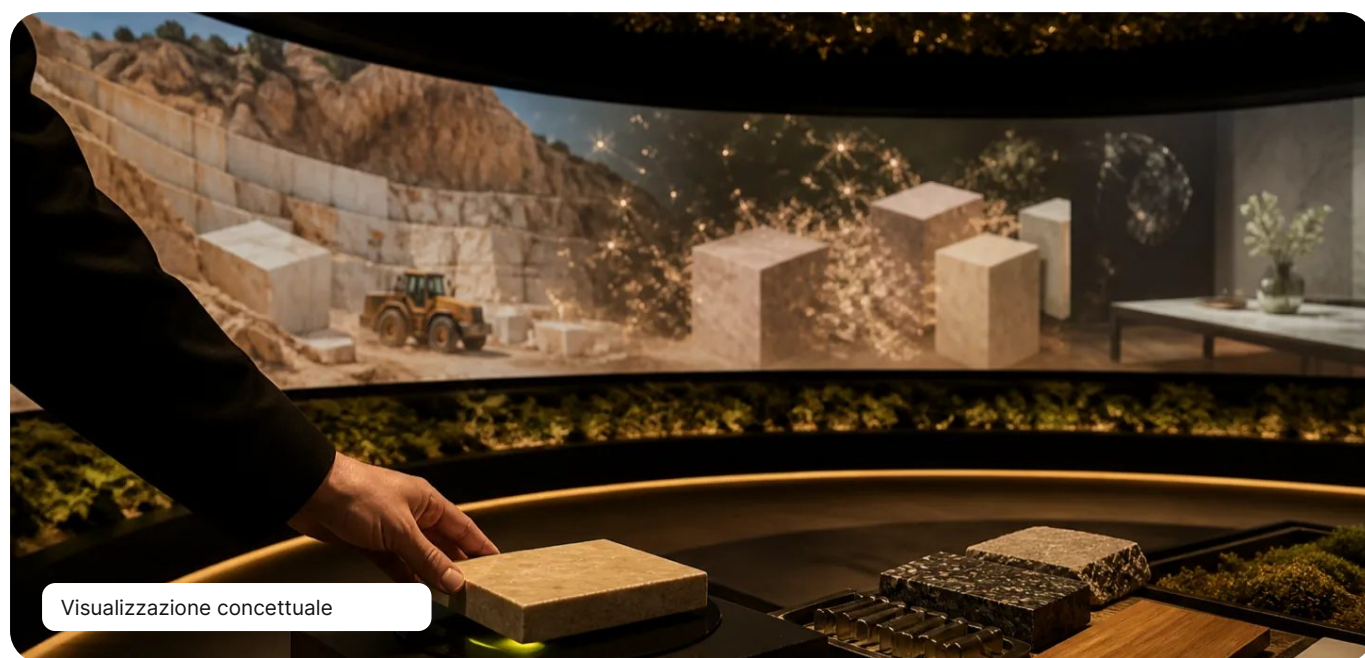




BRAND EXPERIENCE FISICA E INTERATTIVA

Stanza dei Racconti per materiali e showroom

Dal campione alla scelta. Dal processo alla fiducia.

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

Il prodotto si vede. La differenza deve diventare comprensibile.

Un campione non mostra da solo origine, lavorazione, tolleranze, controllo, posa o applicazione finale. La Stanza dei Racconti rende queste differenze visibili prima che la conversazione si riduca al prezzo.



Visualizzazione concettuale

- Il visitatore sceglie un'applicazione o un problema.
- Tocca un campione, componente o oggetto autentico.
- La stanza mostra origine, processo e prestazioni.
- Il materiale appare nel contesto finale.
- La visita conduce a campione, specifica, incontro o preventivo.

UNA REGIA COMUNE, PIÙ PUBBLICI

Architetto, buyer, dealer e cliente tecnico possono scegliere un ingresso diverso e arrivare a un'azione coerente con il proprio ruolo. I contenuti restano aggiornabili per collezione, mercato e applicazione.

CRITERI DECISIONALI

La stessa infrastruttura serve evidenze diverse a ogni ruolo.

La regia adatta profondità tecnica e azione finale senza moltiplicare installazioni e contenuti. Ogni percorso viene progettato intorno all'evidenza necessaria per far avanzare la decisione.

RUOLO	EVIDENZA RICHIESTA	AZIONE SUCCESSIVA
Architetto / progettista	applicazione, prestazioni, documentazione	campione o specifica
Buyer / procurement	qualità, capacità, rischio, confronto	incontro tecnico
Dealer / rete	argomenti distintivi e casi d'uso	formazione o materiali
Cliente tecnico	processo, tolleranze e prova	demo o preventivo

OUTPUT COMMERCIALE

Campione, documentazione, specifica, meeting, sopralluogo, demo e preventivo vengono collegati alla sessione quando il CRM e il consenso consentono un identificativo condiviso.

DATI E RESPONSABILITÀ

Ogni indicatore deve avere fonte, owner e decisione associata.

Activation assegna occasioni e capacità; Measurement registra utilizzo e completamento, collega azioni e opportunità quando sistemi e consenso lo permettono e misura l'incremento soltanto con una baseline comparabile.

INDICATORE	FONTE	OWNER	DECISIONE
sessioni, ruolo, completamento	sistema / host	operations	orari e percorso
comprensione e attribuzione	pulse breve	marketing	contenuti e messaggi
campioni, meeting, preventivi	web app / CRM	commerciale	follow-up e pipeline
opportunità e commesse	CRM	sales operations	soglia economica
margin e costi evitati	controllo gestione	finance	ROI, payback e VAN

LIMITE DELL'EVIDENZA

Un collegamento CRM prova che una visita precede un'azione; non prova da solo che la Stanza l'abbia causata. Il confronto scelto viene dichiarato nel report.

INVESTIMENTO

La soglia è 2,6 commesse incremental nell'orizzonte illustrativo.

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

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

VAN a un tasso dell'8%: Prudente -50.300 EUR; Centrale -3.900 EUR; Favorevole +27.000 EUR. Il caso Centrale supera il ROI nominale ma non il criterio finanziario scontato.

CONDIZIONE DI PAREGGIO

La conversione end-to-end deve salire dal 20,00% al 21,44%: +1,44 punti percentuali. Se capacità, CRM o margine non sostengono questa soglia, il progetto va ridimensionato o respinto.

CAPACITÀ REALIZZATIVA

Integrazione fisica e multimediale provata sul campo.

Il caso della cupola documenta integrazione audiovisiva e gestione live; non documenta ROI o prestazioni della Stanza dei Racconti. I riferimenti di mercato mostrano modelli di showroom comparabili, non risultati trasferibili.



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 pubblici indipendenti

BASF Creation Centers integra material library, visualizzazione e workshop. Saint-Gobain Tower Showroom riunisce terminali interattivi, biblioteca materiali e immersion room. Cosentino City combina ambientazioni, campioni, strumenti digitali ed eventi.

CONFIGURAZIONI

Dalla base 180° alla brand experience completa.

Ogni configurazione comprende avvio commerciale e rilevazione iniziale di sessioni, completamento e CTA. OPEX, collezioni, lingue, produzioni originali, grandi macchine e integrazioni sono quotati a parte.

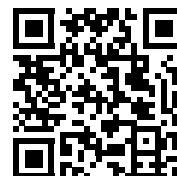
CORE 180°	20.000-24.000 EUR + IVA	Per partire con sistema 180°, software, primo percorso, installazione e formazione.
INTERATTIVA	26.000-32.000 EUR + IVA	Per integrare 2-3 oggetti o interazioni fisiche nella regia del percorso.
SCENOGRAFICA	32.000-45.000 EUR + IVA	Per un ambiente materico completo con 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 pipeline può sostenere l'investimento.

Con pubblico, spazio, visite qualificate, conversione end-to-end, margine di contribuzione e costi evitabili restituiamo configurazione, TCO, soglia di pareggio e piano dati.



Richiedi una pre-fattibilità di 30 minuti

theusualnext.com/r/mat

info@theusualnext.com

Fonti e riferimenti

[BASF Creation Centers - materiali, prototipi e workshop](#)

[Saint-Gobain Tower Showroom - material library e immersion room](#)

[Cosentino City Madrid - campioni, strumenti digitali ed eventi](#)

[McKinsey, B2B Pulse 2026](#)

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

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