

GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici colori.
Tre cucine.
Un solo modello.

Il piano di render lifestyle per il lancio di un elettrodomestico: quali cucine, quali angolazioni, quali colori, e quanto costa a prezzi da studio l’intero set pronto per i rivenditori.

Dim Kuzmenko
Co-fondatore, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

SI PARTE DA QUI

Il prodotto è finito. La cucina no.

Il lancio di un elettrodomestico ha di solito un prodotto finito e nessuna immagine finita. I campioni di fabbrica sono in ritardo, i colori esistono come chip su una tavola, e ogni rivenditore vuole il proprio set di immagini nel proprio formato entro la stessa data.

La maggior parte dei brand risponde con uno shooting per mercato, e poi scopre che lo shooting copre due colori, una cucina e nessuno dei tagli per i rivenditori. Il rendering ribalta il problema: il prodotto si costruisce una volta dal CAD, e ogni cucina, colore e formato successivo è una variante di un lavoro già fatto.

	COSA PRESUPPONE UN LANCIO FOTOGRAFICO	COSA FA UN LANCIO RENDERIZZATO
01	**Ogni colore richiede un campione**	I colori vengono dai codici di finitura e da un chip fisico. Il campione serve per controllare, non per fotografare.
02	**Una cucina serve tutti i mercati**	Tre cucine, costruite una volta, coprono un bilocale compatto, una casa di famiglia e una fascia premium.
03	**I formati dei rivenditori si tagliano dopo**	I tagli si pianificano in camera, così nulla di importante resta fuori da un quadrato o da un banner.
04	**L’animazione è una campagna a parte**	Un breve loop viene dallo stesso modello e dalla stessa scena, a una frazione di una nuova produzione.

Pianifichi il set intorno ai colori, non alle cucine.

Le cucine sono la parte costosa e ne servono poche. I colori costano poco una volta che esiste la cucina principale, quindi la domanda a cui rispondere per prima è quale scena regge tutti e dodici.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE VISTE

Il set di lancio, riga per riga

Un composito dei lanci di elettrodomestici che quotiamo, a prezzi di mercato da studio. Ipotizza un prodotto in dodici colori, tre mercati e quattro rivenditori. Scali le righe sulla Sua gamma; la logica resta la stessa.

	VOCE	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01	Modello del prodotto dal Suo CAD, finiture allineate ai campioni	modellazione	**$1.200**
02	Tre cucine principali, una per mercato o fascia di prezzo	3 x $650	**$1.950**
03	Due angolazioni di supporto in ogni cucina	6 x $400	**$2.400**
04	Dodici colori inseriti nella cucina principale	12 x $90	**$1.080**
05	Dodici scontornati su bianco per i rivenditori	12 x $110	**$1.320**
06	Primi piani: comandi, display, maniglia, linea delle cerniere	6 x $220	**$1.320**
07	Porta aperta, interno allestito con cibo e stoviglie	2 x $450	**$900**
08	Loop di funzioni da 15 secondi per le schede prodotto	15 sec	**$1.500**
09	Tagli e formati secondo le specifiche di quattro rivenditori	forfait	**$400**
	Costruito una volta: il modello del prodotto		$1.200
	41 immagini, un loop e i formati per i rivenditori		$10.870
	Il set di lancio, prezzato come composito		**$12.070**
	Ogni colore aggiunto dopo		**$200**

Il tredicesimo colore costa $200.

È il senso di costruire bene una volta il modello e la cucina principale. Ogni finitura dopo il lancio, un colore stagionale o un'esclusiva per un rivenditore, è un cambio in una scena che esiste già, non una nuova produzione.

GLI ERRORI DALLA SUA PARTE DEL TAVOLO

Sei frasi che costano ai brand di elettrodomestici

Vengono dai brief di elettrodomestici ed elettronica che riceviamo. Ognuna è ragionevole da sola; insieme raddoppiano il preventivo o lasciano i rivenditori senza ciò che hanno chiesto.

	COSA SCRIVE DI SOLITO	COSA SCRIVERE INVECE
01	**Ogni colore in ogni cucina**	Indichi una cucina principale per tutta la gamma colori. Le altre cucine portano i due o tre colori che quel mercato vende davvero.
02	**Fotorealistico, come una cucina vera**	Mandi tre cucine di riferimento che Le piacciono e dica chi compra il prodotto. Il realismo è scontato; è il mondo del cliente che ci serve conoscere.
03	**Il prodotto deve essere esatto**	Dica quali parti devono corrispondere al CAD al millimetro, di solito frontale, comandi e logo, e quali si possono semplificare all'interno.
04	**Tutte le immagini per tutti i canali**	Elenchi i rivenditori e incolli le loro specifiche per le immagini. I tagli pianificati in camera non costano nulla; quelli forzati dopo costano un nuovo render.
05	**Un video come lo spot TV**	Chieda per le schede prodotto un loop da 10 a 20 secondi dalla stessa scena. Un film narrativo è un progetto a parte con un suo brief.
06	**Colori da seguire quando arrivano i campioni**	Mandi ora i codici di finitura e un chip fisico. I colori si possono regolare sul modello mentre la fabbrica recupera.

Il display è un asset a parte.

Se il Suo prodotto ha uno schermo o un pannello illuminato, mandi la grafica dell'interfaccia come file piatto. La applichiamo al modello; la foto dello schermo di un prototipo non si legge mai bene in un render.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i brand di elettrodomestici

I clienti i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non ci mandano capitolati. Per un lancio mandano qualcosa di simile a questo, di solito nel corpo di una mail, ed è sufficiente per fare un preventivo.

01	**Il prodotto**	Nome del modello, file CAD o STEP, e quali parti devono essere esatte.
02	**I colori**	Codici di finitura o un elenco, più quale guida il lancio.
03	**Le cucine**	Quante, per quali mercati, con due o tre riferimenti ciascuna.
04	**Angolazioni per cucina**	Un numero. Segni la principale se la conosce già.
05	**Esigenze dei rivenditori**	Nomi e specifiche per le immagini, incollate così come sono.
06	**Primi piani**	Le funzioni che il venditore indica: comandi, display, capienza.
07	**Animazione**	Se Le serve un breve loop, e dove verrà riprodotto.
08	**La data di lancio**	Quella vera, e la data entro cui i rivenditori vogliono i materiali.
09	**Il budget**	Una cifra o una forbice, così il set può essere modellato su misura.

Cominci con un solo colore

Approvi prima il modello e la cucina principale in una finitura. Una volta che quell'immagine è giusta, gli altri undici seguono in giorni, non in settimane.

Tenga vivi i file delle scene

Chieda di conservare le cucine in archivio. Il modello della prossima stagione entra nella stessa stanza, e il set resta coerente negli anni.

QUANTO COSTA

Prezzi di mercato e condizioni, per verificare qualsiasi preventivo

Intervalli osservati sul mercato nel 2026, dal freelance allo studio. Li usi per verificare qualsiasi preventivo, compreso il nostro.

LAVORO COMMISSIONATO	FREELANCE	STUDIO
Immagine esterna, singola	$100 - 300	$250 - 600
Immagine interna, singola	$120 - 350	$300 - 700
Pacchetto, 5 - 8 viste	$600 - 1.500	$1.500 - 4.000
Animazione, al minuto	$1.000 - 3.000	$3.000 - 8.000

I nostri tempi e le condizioni di revisione standard. Sono quelli che indichiamo in preventivo, a meno che un progetto non richieda altro, e in quel caso lo diciamo prima di iniziare.

FASE O DELIVERABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Prima bozza di un’immagine	Da 3 a 5 giorni lavorativi da un brief completo
Immagini finali, pacchetto da 5 - 8	Da 2 a 3 settimane, bozze comprese
Animazione fino a un minuto	Da 4 a 6 settimane, prima storyboard e anteprima
Round di revisione inclusi	Due in fase di bozza, uno sull’immagine finale
Cosa conta come un round	Un unico elenco di commenti consolidato, inviato in una volta
Consegna urgente	Metà del tempo per circa il 40% in più, se il calendario lo consente

Scelga uno studio prima che la scadenza diventi un’emergenza

I progetti più costosi che vediamo non sono quelli con un brief scritto male. Sono quelli affidati nel panico, dopo che il primo fornitore ha fallito e la data di lancio non si è spostata. Valuti uno o due studi finché nulla è urgente.

Due parole sul lavoro in-house: un solo artista 3D ha bisogno di una decina di abbonamenti software, di una workstation e di una serie di competenze affini, dalla modellazione e l’illuminazione alla post-produzione e alla comunicazione con il cliente. Conviene solo se quella persona lavora a pieno ritmo ogni giorno. Al di sotto, i conti favoriscono da soli l’esternalizzazione.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ci mandi CAD, campioni e cartelle colori

File CAD o STEP, un campione fisico se la finitura è difficile da leggere, campioni o codici delle finiture, e il brief che ha, nello stato in cui è. Le risponderemo con perimetro, prezzo e le domande che li determinano, per iscritto e senza una chiamata commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
Scene di elettrodomestici ed elettronica	maverickframe.com/it/servizi/rendering-interni/
Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.

Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è co-fondatore di Maverick Frame Studio. Le cifre di questa guida vengono dalla nostra casella di posta e dal nostro listino, non da un sondaggio di settore.