



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Una lampada si vende per la luce che fa. **Non per la forma.**

Le scene di prodotto e d'interni illuminati che servono a un brand d'illuminazione per cataloghi, progettisti e web, di giorno e di notte, prezzate riga per riga, con il brief di una pagina da mandare.

[SI PARTE DA QUI](#)

La foto di prodotto lascia fuori il prodotto

Un brand d'illuminazione vende luce, e un apparecchio fotografato su bianco, spento, non ne mostra nulla. Progettisti illuminotecnici e interior designer vogliono vedere il cono sul tavolo, la luce radente sulla parete, il bagliore attraverso il paralume e l'assenza di abbagliamento.

I brand spendono troppo allestendo ogni apparecchio in una stanza vera, il che significa affittare la stanza, e sfruttano poco i render ordinando interni di giorno con la lampada spenta. Quella è la foto di un arredo con dentro una lampada.

COSA SI ORDINA

COSA VENDE L'APPARECCHIO

01	Viste su bianco, spento	Le stesse viste accese, con il diffusore luminoso. Due immagini per apparecchio, e la seconda è quella che vende.
02	Interni di giorno, lampada come decorazione	La stessa scena al tramonto, con l'apparecchio come fonte principale. È di notte che il prodotto lavora.
03	Ogni finitura allestita in un ambiente	Una scena accesa per apparecchio, con le altre finiture su bianco, dove i clienti le confrontano una accanto all'altra.
04	Una bella luce, inventata	Una luce che segue i dati fotometrici, così il progettista può fidarsi di ciò che vede.

Ci mandi il file IES.

I dati fotometrici descrivono esattamente come l'apparecchio emette la luce. Inseriti nel render, trasformano una bella immagine in una su cui un progettista della luce può lavorare, e di solito sono già sul Suo sito.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE VISTE

Il set della collezione, con i prezzi

Un composito dei set d'illuminazione che prezziamo, a tariffe di mercato da studio, per una famiglia di quattro apparecchi, una sospensione, un'applique, una lampada da terra e una da tavolo, in due finiture ciascuno. Ogni immagine mostra il prodotto, la luce, o entrambi.

	VOCE	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01	Modelli di prodotto dal CAD, quattro apparecchi	4 x \$350	\$1.400
02	Viste su bianco, spento	4 x \$150	\$600
03	Viste su bianco, acceso, diffusore luminoso	4 x \$200	\$800
04	Seconda finitura di ogni apparecchio, acceso e spento, su bianco	8 x \$100	\$800
05	Interni illuminati al tramonto, uno per apparecchio	4 x \$550	\$2.200
06	Le stesse quattro scene di giorno	4 x \$300	\$1.200
07	Primi piani: diffusore, snodo, interruttore, rosone	4 x \$200	\$800
08	Scena di progetto per i progettisti, la famiglia insieme	1 x \$650	\$650
09	Studi della luce costruiti sui dati IES	2 x \$400	\$800
10	Loop di dimmerazione da 15 secondi per web e social	2 x \$1.200	\$2.400
	Modelli e immagini, 01-09		\$9.250
	Animazione, 10		\$2.400
	Il set completo della collezione		\$11.650
	Prima la notte: righe 01, 03 e 05		\$4.400

La riga 06 costa poco perché esiste la 05.

La versione diurna di una scena illuminata è una nuova illuminazione di una scena già costruita e approvata. Ordini prima il tramonto e aggiunga il giorno come variante di luce; una scena diurna da sola mostra il Suo prodotto spento.

GLI ERRORI DALLA SUA PARTE DEL TAVOLO

Cosa dicono i brief di luce, e cosa scrivere

Sei frasi che leggiamo in quasi ogni brief d'illuminazione. Ognuna lascia la luce alle nostre supposizioni o moltiplica il numero di immagini.

NEL BRIEF	COSA SCRIVERE INVECE
01 Mostrate la luce in modo bello	Mandi i file IES e dica quale effetto conta: il cono verso il basso, la luce radente a parete, il bagliore attraverso il paralume. Altrimenti la luce è una nostra supposizione.
02 Un interno di lusso	Indichi i progetti in cui vende: hospitality, residenziale, uffici, retail. Una sospensione sopra il bancone di un hotel e sopra un tavolo di famiglia sono scene diverse.
03 Tutte le finiture in tutte le scene	Una finitura per scena, le altre su bianco. Chi legge il catalogo confronta le finiture una accanto all'altra, non da una stanza all'altra.
04 Temperatura colore come nella realtà	La indichi in kelvin, e dica se può mescolarsi la luce del giorno. Una luce calda contro una finestra fredda è una scelta reale con conseguenze reali.
05 Altre lampade intorno	Dica se possono comparire altri apparecchi della Sua gamma. Altrimenti la stanza riceve fonti nascoste neutre e il Suo prodotto porta la luce.
06 Catalogo pronto per la fiera	Indichi la data in cui il catalogo va in stampa, non la data della fiera. I cataloghi vanno in stampa settimane prima che apra lo stand.

Risponda sulla carta, non in un giro di revisione.

Ogni riga qui sopra richiede pochi minuti di risposta prima che il lavoro parta e un intero giro di revisione per correggerla dopo la prima bozza. Tenga i due giri sulla bozza per le immagini, non per il brief.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i brand della luce

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

01	Gli apparecchi	La famiglia, i tipi e le loro misure. Una riga.
02	I file	CAD, file IES e campioni di finitura. Indichi quali sono definitivi.
03	L'effetto	Cosa deve fare la luce: cono, luce radente, bagliore, accento.
04	Temperatura colore	In kelvin, e se l'apparecchio è dimmerabile o regolabile.
05	I contesti	Hospitality, residenziale, uffici o retail, uno per apparecchio.
06	Giorno e notte	Quali scene richiedono entrambe, e quali solo il tramonto.
07	Finiture	Quale guida le scene, quali compaiono solo su bianco.
08	Dove sarà pubblicato	Catalogo, sito, portale per progettisti, rivenditori, social.
09	La data	Il giorno in cui il catalogo va in stampa.
10	Il budget	Una cifra o una forbice. È la via più rapida a un perimetro adatto.

Se può, mandi un campione

Un apparecchio sulla nostra scrivania mostra come brilla davvero il diffusore. Il file fotometrico dà i numeri; il campione dà il carattere.

Se il budget si dimezza, tenga la notte

Tenga le scene al tramonto e le viste accese. Sono le immagini del Suo prodotto che nessun altro può fare, e quelle con cui una fotografia fatica di più.

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 il CAD e i file IES

Modelli CAD, file IES, campioni di finitura, un campione o una bozza di brief, nello stato in cui sono. 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 prodotti d'illuminazione	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.