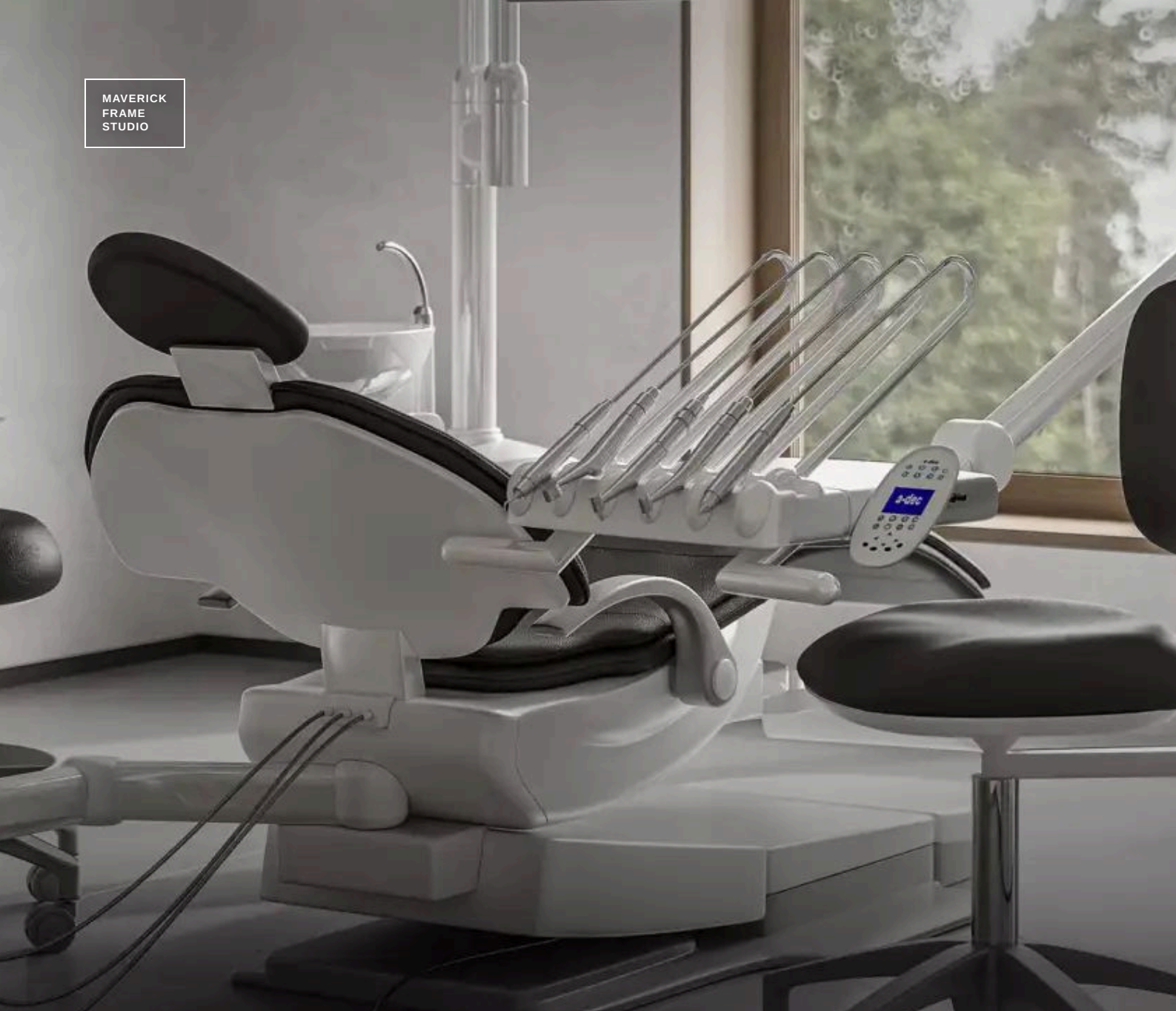




GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Nessuna clinica in prestito, nessun paziente: **nove scene.**

Le scene cliniche in contesto che servono a un produttore di apparecchiature medicali per vendite, gare e fiere, prezzate riga per riga, con il brief di una pagina per farle.

SI PARTE DA QUI

Fotografare una clinica è la via più difficile

Un'apparecchiatura su fondo bianco costringe chi compra a immaginare. Gli uffici acquisti ospedalieri, i clinici e le commissioni di gara vogliono vedere l'apparecchio dove starà: l'ingombro, gli spazi di rispetto, il clinico accanto e la stanza intorno.

Fotografarlo in una clinica in attività significa farsi prestare una stanza per un giorno, lavorare tra pazienti e privacy, e togliere dall'inquadratura le apparecchiature di altri produttori. Così la maggior parte dei produttori si ferma alla foto di prodotto, che è proprio l'immagine da cui una commissione di gara impara meno.

LO SHOOTING FOTOGRAFICO

LA SCENA RENDERIZZATA

01	Una stanza in prestito, un giorno, un layout	Gli ambienti in cui vende: degenza, ambulatorio, sala procedure, nei layout che i clienti hanno davvero.
02	Apparecchiature di altri produttori in scena	Solo la Sua apparecchiatura, con arredi e allestimenti generici e neutri intorno.
03	Pazienti e personale reali in scena	Figure solo dove spiegano il flusso di lavoro, e nessun paziente reale da nessuna parte.
04	Una sola configurazione dell'apparecchio	Ogni configurazione e opzione come variante della stessa scena.

Venda l'ingombro, non la finitura.

Chi acquista in ambito clinico decide su spazio, accesso e flusso di lavoro. Una scena che mostra gli spazi intorno all'apparecchio e dove sta il clinico risponde alla domanda a cui una foto di prodotto patinata non risponderà mai.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE VISTE

Il set clinico, con i prezzi

Un composito dei set per apparecchiature che prezziamo, a tariffe di mercato da studio, per un apparecchio di imaging o di trattamento con due configurazioni, venduto a ospedali e cliniche private e presentato a una fiera l'anno. Nove scene in contesto reggono il set.

	VOCE	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01	Modello dell'apparecchio dal CAD di progetto, semplificato e texturizzato	modellazione	\$1.800
02	Viste su bianco: fronte, tre quarti, retro	3 x \$300	\$900
03	Scene in camera di degenza, apparecchio in posizione di lavoro	3 x \$550	\$1.650
04	Scene in clinica privata o ambulatorio	3 x \$500	\$1.500
05	Scene in sala procedure o sala operatoria	3 x \$600	\$1.800
06	Seconda configurazione, rifatta in cinque delle scene	5 x \$250	\$1.250
07	Pianta con gli spazi di rispetto, per i documenti di gara	1 x \$400	\$400
08	Primi piani dell'interfaccia e dei componenti chiave	4 x \$250	\$1.000
09	Animazione da 60 secondi: installazione e flusso clinico	1 min	\$6.000
10	Tre scene in uscita per la grafica di grande formato dello stand	3 x \$150	\$450
	Modello e immagini, 01-08		\$10.300
	Animazione e uscita per lo stand, 09-10		\$6.450
	Il set clinico completo		\$16.750
	Il nucleo pronto per le gare, righe 01-05 e 07		\$8.050

Le commissioni leggono piante. Le persone leggono scene.

La pianta con gli spazi di rispetto è una delle righe più economiche qui, e spesso quella che una commissione di gara studia più a lungo. La ordini con le prime scene, non come ripensamento quando la gara è in scadenza.

GLI ERRORI DALLA SUA PARTE DEL TAVOLO

Cosa dicono i brief medicali, e cosa scrivere

Sei frasi che leggiamo in quasi ogni brief per apparecchiature medicali. Ognuna moltiplica il lavoro o diventa un giro tardivo di modifiche chieste dal Suo ufficio regolatorio.

NEL BRIEF	COSA SCRIVERE INVECE
01 Un ambiente ospedaliero moderno	Indichi il contesto in cui vende: una degenza di ospedale pubblico, una clinica privata, uno studio dentistico, un ambulatorio veterinario. Ognuno ha i suoi arredi, la sua luce e le sue finiture.
02 Usate i nostri file CAD	Mandi un export semplificato senza le parti interne. Un assieme di progettazione completo porta migliaia di parti che nessuno vedrà e rallenta ogni passaggio.
03 Mostrate tutte le funzioni	Scelga le tre funzioni che i clienti chiedono allo stand. Il resto va nei primi piani o nella scheda tecnica.
04 Inserite medici e pazienti	Dica chi deve essere in scena e cosa sta facendo. Un clinico in posizione di lavoro spiega più di una stanza affollata.
05 Deve rispettare le normative	Ci dica cosa controlla il Suo ufficio regolatorio nelle immagini di marketing: indicazioni d'uso, etichettatura, contenuto degli schermi. Quell'elenco, mandato per primo, evita un giro tardivo di modifiche.
06 Serve per la fiera	Indichi la data in cui la grafica dello stand va in stampa e i formati di stampa. L'uscita in grande formato si decide all'inizio, non la settimana prima.

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 produttori medicali

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

01	L'apparecchio	Cos'è, cosa fa, e le sue dimensioni. Una riga.
02	I file	Un export CAD semplificato, la scheda tecnica e foto di un'unità.
03	Configurazioni	Quali opzioni cambiano l'aspetto dell'apparecchio.
04	Dove si usa	Degenza, ambulatorio, sala procedure, studio. I mercati in cui vende.
05	Quali scene	Gli ambienti, e il momento del flusso di lavoro che ognuno mostra.
06	Chi è in scena	Clinici, pazienti o nessuno, e in quale posizione.
07	Cosa deve essere esatto	Schermate dell'interfaccia, etichette, colori, le parti che i clienti toccano.
08	Cosa controlla il regolatorio	Le regole che il Suo team applica alle immagini di marketing.
09	Dove sarà pubblicato	Gare, presentazioni commerciali, sito, grafica dello stand e formati.
10	La data e il budget	La data di stampa per la fiera, e una cifra o una forbice.

Gli schermi sono contenuto

Ci mandi le vere schermate dell'interfaccia come immagini. Quelle inventate da noi verrebbero comunque controllate dal Suo ufficio regolatorio e sostituite.

Una stanza, tutta la gamma

Se più apparecchi condividono un contesto, lo dica. Una stanza clinica ben costruita può ospitare il resto della gamma nelle commesse successive.

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 la scheda tecnica

Un export CAD, la scheda tecnica, foto dell'apparecchio 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/
Visualizzazione di ambienti clinici	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 il 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.