



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Non entra nello stand. Le immagini che i rivenditori usano.

Come un costruttore di macchinari o veicoli crea le immagini con cui vendono i rivenditori: ogni configurazione, la macchina su qualsiasi terreno, un set con prezzi e gli errori del brief.

PER COMINCIARE

I rivenditori vendono con le immagini che Lei dà loro

Un costruttore di macchinari vende tramite i rivenditori, e i rivenditori vendono con le immagini che Lei dà loro. La macchina è troppo grande per illuminarla bene in studio, troppo pesante da spedire a ogni fiera e raramente lavora nei tempi previsti davanti a un fotografo. Così il set di immagini finisce per essere ciò che ha prodotto l'ultimo shooting: il modello base, nel piazzale della fabbrica, in una giornata grigia.

La maggior parte degli extra costi che vediamo nasce da quello shooting. Viene prenotato per una configurazione, una stagione e un luogo, e ogni attrezzatura, optional e model year successivo ne richiede un altro. I rivenditori riempiono i vuoti con le foto del cellulare. Un modello master creato una volta dal CAD copre tutte le configurazioni, e la macchina può lavorare su qualsiasi terreno senza lasciare lo stabilimento.

	CIÒ SU CUI PUNTA IL COSTRUTTORE	CIÒ CHE USANO DAVVERO I RIVENDITORI
01	Uno shooting della prima unità in fabbrica	Viste pulite su bianco per il portale e l'offerta, con ogni optional visibile
02	La macchina sullo stand in fiera	Un loop sul ledwall, perché la macchina è troppo grande o arriva troppo presto
03	Un'immagine principale del modello base	La configurazione chiesta dal loro cliente, con l'attrezzatura giusta montata
04	La brochure stampata	Ritagli per il loro sito, i social e gli annunci locali, inquadrati per ogni formato
05	Una stagione, un luogo	La stessa macchina sul terreno e nel clima di ogni mercato

Un modello al posto del prossimo shooting.

Un costruttore di macchine forestali con cui lavoriamo ha sostituito lo shooting foto e video con rendering in studio, scene nel bosco e animazioni da un unico modello. I numeri qui sotto vengono da quel lancio.

65%

DI COSTI DI PRODUZIONE IN MENO RISPETTO ALLO SHOOTING FOTO E VIDEO

92%

DI INTERAZIONI IN PIÙ SULLE PAGINE PRODOTTO

1

MODELLO MASTER DIETRO OGNI VISTA



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL SET PER I RIVENDITORI

Una macchina, ogni configurazione, con prezzi

Un composito dei set di lancio che ci portano i costruttori di macchinari e veicoli, alla nostra tariffa di \$45 l'ora da un export STEP pulito con lista delle finiture. Una macchina, due attrezzature, un ambiente operativo e un loop per lo stand. Un export grezzo e fuso aggiunge la riparazione prima del modello.

	VOCE	BASE	A \$45 L'ORA
01	Modello master della macchina da uno STEP pulito con lista delle finiture	40 h	\$1.800
02	Due attrezzature modellate da CAD	2 x 8 h	\$720
03	Viste in studio su bianco: sei angolazioni per catalogo e portale rivenditori	6 x 4 h	\$1.080
04	Ogni attrezzatura montata, due angolazioni, sulla scena di studio illuminata	4 x 1 h	\$180
05	Ambiente operativo creato una volta: pista forestale, cava o piazzale	24 h	\$1.080
06	Scene operative: la macchina in quattro lavori reali	4 x 6 h	\$1.080
07	Primi piani: cabina, comandi, idraulica, attacco	4 x 4 h	\$720
08	Varianti di colore e configurazione per le offerte dei rivenditori	8 x 1 h	\$360
09	Spaccato della trasmissione dallo stesso modello	8 h	\$360
10	Loop per il ledwall dello stand, 20 secondi	20 s x 2 h	\$1.800
	Creato una volta, righe 01, 02, 05, 80 ore		\$3.600
	Immagini e movimento, righe 03, 04, 06, 07, 08, 09, 10, 124 ore		\$5.580

Il set per i rivenditori, 204 ore a \$45 **\$9.180**

Le stesse 204 ore in abbonamento da \$35 **da \$7.140**

IMMAGINE	COSA CI FA IL RIVENDITORE	DOVE VA
Viste su bianco	Prepara offerte e schede del portale, optional per optional	Portale rivenditori, offerte, catalogo
Scene operative	Mostra al cliente la macchina nel suo tipo di lavoro	Sito del rivenditore, annunci locali, social
Primi piani	Risponde alla domanda sulla qualità quando si parla di prezzo	Presentazione commerciale, brochure
Loop per lo stand	Attira gente allo stand quando la macchina resta a casa	Ledwall, fiere, eventi per i rivenditori

Parta dal portale rivenditori

Le righe 01, 03 e 08 danno ai rivenditori una vista pulita di ogni configurazione: 72 ore, \$3.240. Ambiente, scene e loop possono seguire per la fiera, dallo stesso modello.

ERRORI

Gli errori dalla Sua parte del tavolo

Sono frasi che leggiamo nei brief di macchinari quasi ogni mese. Ognuna è ragionevole in una riunione dell'ufficio tecnico e costosa in produzione.

COSA SCRIVONO I COSTRUTTORI	COSA SCRIVERE INVECE
01 «Mostrate tutta la gamma»	Indichi le tre configurazioni che i rivenditori vendono di più. Avranno le viste principali; il resto sono varianti da circa un'ora ciascuna.
02 «Usate il CAD dell'ufficio tecnico»	Un export STEP e una lista delle finiture. Un export fuso dell'intera macchina aggiunge ore di riparazione prima del modello.
03 «Mostratela al lavoro in un contesto reale»	Indichi il lavoro, il terreno, la stagione e il carico. «Reale» significa un lavoro preciso, non uno sfondo generico.
04 «Posizioni come nella brochure»	Dica quali posizioni di braccio, gru e attrezzatura, e chi dell'ufficio tecnico le approva in anteprima.
05 «Decal e loghi arriveranno dopo»	Mandi subito i file di livrea e decal in vettoriale. È nelle decal ricostruite dalle foto che entrano gli errori.
06 «Ci serve per la fiera»	La data della fiera, misure e formato del ledwall e la scadenza della grafica dello stand, che cade settimane prima dell'apertura.

Prima di creare le scene operative

- ☐ Il terreno, la stagione e il clima in cui lavora la macchina.
- ☐ Il lavoro in ogni scena, e il carico che trasporta o solleva.
- ☐ Posizioni di braccio, gru e attrezzatura, segnate su un disegno o una foto.
- ☐ Se c'è un operatore in cabina, e se ci sono persone vicino per la scala.
- ☐ Ogni formato in cui va ogni scena, compreso il ritaglio per il portale rivenditori.



Rendering di produzione Maverick Frame.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i costruttori di macchinari

Le aziende manifatturiere i cui loghi compaiono sulle nostre pagine non mandano specifiche di rendering. Per una macchina nuova mandano qualcosa di molto simile a questo, con lo STEP in allegato, e basta per fare un preventivo e bloccare i tempi.

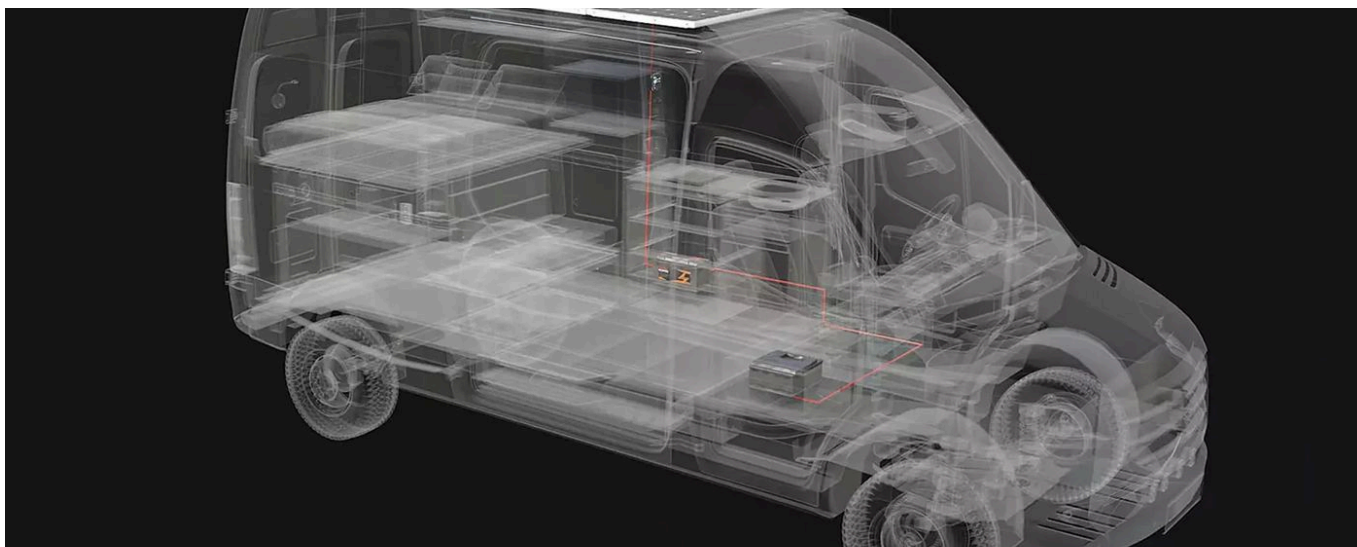
01	La macchina	Una riga, il nome del modello e cosa c'è di nuovo.
02	Il file	Un export STEP della macchina e di ogni attrezzatura.
03	Finiture	Una riga per ogni parte visibile: codice colore, lucido, texture.
04	Configurazioni	Optional e attrezzature, e le tre che i rivenditori vendono di più.
05	L'ambiente	Dove lavora: bosco, cava, campo, cantiere, deposito.
06	I lavori	Cosa fa in ogni scena, e con quale carico.
07	Livrea	File di decal e loghi in vettoriale, e dove va ognuno.
08	Formati	Portale rivenditori, offerta, brochure, ledwall, social.
09	Le date	La fiera, il lancio ai rivenditori, la chiusura di stampa del catalogo.
10	Il budget	Una cifra o una forchetta. È la via più rapida verso un perimetro adatto.

Posizioni approvate dall'ufficio tecnico

Impostiamo le parti mobili sui perni del CAD e mandiamo un'anteprima in clay. Un ingegnere approva le posizioni prima dell'illuminazione, così nessun rivenditore mostra un angolo del braccio che la macchina non raggiunge.

Un modello, ogni model year

Il modello master resta in archivio. L'anno prossimo mandi i componenti cambiati e i nuovi colori, e preventiviamo solo le modifiche.



Rendering di produzione Maverick Frame.

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 data della fiera

Un export STEP della macchina e delle attrezzature, una lista delle finiture, i file della livrea e la data della prossima fiera o del lancio ai rivenditori, nello stato in cui sono. Le risponderemo con un perimetro, un prezzo e le domande che decidono il lavoro - per iscritto, senza call commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
------------------------------	---

CGI per il manifatturiero	maverickframe.com/it/soluzioni/industria-e-produzione/
----------------------------------	---

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.