

GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Il bagno del catalogo non è mai esistito. Lo renderizzi una volta.

Come un produttore di sanitari pianifica scene di bagno, finiture e varianti per cataloghi e rivenditori, con una lista delle viste prezzata e il brief di una pagina da mandare.

Dim Kuzmenko
Co-fondatore, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

SI PARTE DA QUI

Venti bagni da una sola stanza

Un catalogo di sanitari ha bisogno di bagni che non esistono: un bagno di famiglia, una suite d’hotel, un bagno in camera compatto, ognuno in più schemi di piastrelle e ogni rubinetto in quattro finiture. Costruirli e fotografarli è la strada lenta per arrivarci.

Il risultato abituale è un solo allestimento in showroom, fotografato bene, che finisce in ogni capitolo del catalogo. I rivenditori se ne accorgono, e anche i loro clienti. Un bagno renderizzato si costruisce una volta sui Suoi disegni, e poi si riallestisce: piastrelle nuove, luce nuova, una finitura nuova sui rubinetti, senza spostare un solo sanitario.

	COSA LE DÀ UNO SHOOTING IN SHOWROOM	COSA LE DÀ UN BAGNO RENDERIZZATO
01	**Una stanza, illuminata in un solo modo**	La stessa stanza riallestita per ogni collezione e ogni mercato, con la camera esattamente dov’era.
02	**Finiture limitate ai campioni presenti**	Ogni finitura su ogni prodotto, allineata ai codici, comprese quelle ancora in produzione.
03	**Smalto e cromo in lotta con le luci**	Riflessi messi dove descrivono la forma, non dove capitava il softbox.
04	**Parti a incasso invisibili**	Spaccati di cassette e telai per installatori e progettisti.

Costruisca la stanza intorno al prodotto, non il contrario.

Due bagni, disegnati con misure e spazi di rispetto reali, reggono un intero catalogo. I riallestimenti sono dove si mostra la gamma; la stanza deve essere giusta una volta sola.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE VISTE

Il set del catalogo, riga per riga

Un composito dei cataloghi di sanitari che quotiamo, a prezzi di mercato da studio. Ipotizza cinque prodotti principali, due bagni e un portale per i rivenditori. Scali le righe sulla Sua gamma; la struttura regge.

	VOCE	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01	Prodotti modellati dal CAD: lavabo, WC, vasca, rubinetto, doccia	5 x $300	**$1.500**
02	Viste principali in due bagni, famiglia e boutique hotel	4 x $600	**$2.400**
03	Varianti riallestite delle viste principali: piastrelle, luce, atmosfera	20 x $180	**$3.600**
04	Finiture di rubinetti e doccia: cromo, nero, ottone, canna di fucile	16 x $80	**$1.280**
05	Primi piani: bocca, smalto, scarico, placca di comando	8 x $200	**$1.600**
06	Scontornati su bianco per il portale rivenditori	15 x $90	**$1.350**
07	Spaccato della cassetta a incasso e del telaio	1 x $500	**$500**
08	Loop da 20 secondi: acqua che scorre, luce che si muove	20 sec	**$2.000**
09	Tagli per il catalogo e formati del portale rivenditori	forfait	**$400**
	Costruito una volta: cinque prodotti		$1.500
	64 immagini, un loop e i formati per i rivenditori		$13.130
	Il set del catalogo, prezzato come composito		**$14.630**
	Ogni riallestimento di un bagno dopo il lancio		**$180**

Il ventunesimo bagno costa $180.

Una volta costruite bene due stanze, una nuova collezione di piastrelle, il colore di un partner o un catalogo regionale sono il riallestimento di una vista che esiste già. Il costo della gamma si sposta nelle varianti, dove deve stare.

GLI ERRORI DALLA SUA PARTE DEL TAVOLO

Sei frasi che costano ai brand di sanitari

Vengono dai brief di sanitari che riceviamo. Nessuna è superficiale. Ognuna gonfia il preventivo o produce immagini che i rivenditori non possono usare.

	COSA SCRIVE DI SOLITO	COSA SCRIVERE INVECE
01	**Un bagno di lusso, come i riferimenti**	Dica chi compra e dove: un bagno di famiglia in una nuova costruzione si legge in modo molto diverso da un hotel con spa. Mandi tre stanze, non trenta.
02	**Tutti i prodotti in ogni scena**	Indichi il prodotto protagonista di ogni vista. Un bagno con dentro ogni pezzo della gamma sembra uno showroom, non una casa.
03	**Il cromo deve sembrare cromo**	Mandi un campione fisico di ogni finitura difficile. Ottone spazzolato e canna di fucile si giudicano a occhio sul pezzo vero, non su un codice.
04	**Piastrelle da decidere**	Indichi gli schemi di piastrelle, anche provvisori. Le piastrelle cambiano la luce nella stanza, e un cambio tardivo è un nuovo render, non una sostituzione.
05	**Mostrate la tecnologia**	Dica quali parti tecniche contano per quale pubblico. Uno spaccato per installatori è un’immagine diversa da una vista principale per il consumatore.
06	**Immagini per catalogo e web**	Elenchi i formati di pagina del catalogo e le specifiche del portale rivenditori. Doppie pagine verticali e riquadri quadrati vanno pianificati in camera.

L’acqua è una scelta voluta.

Un rubinetto aperto o una vasca piena sono un effetto con un costo e un aspetto propri. Li chieda nelle viste in cui vendono il prodotto, non in ogni immagine.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i brand di sanitari

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

01	**I prodotti**	Nomi, file CAD, e quali sono i protagonisti di questo catalogo.
02	**Le finiture**	Codici per ognuna, più un campione di quelle difficili.
03	**I bagni**	Quanti, per chi, con due o tre riferimenti ciascuno.
04	**Viste per bagno**	Un numero, e il prodotto protagonista di ogni vista.
05	**I riallestimenti**	Schemi di piastrelle o collezioni in cui mostrare ogni vista.
06	**Immagini tecniche**	Spaccati o viste di installazione, e chi le legge.
07	**Dove sarà pubblicato**	Formati di pagina del catalogo, portale rivenditori, web.
08	**La data**	Prima la scadenza di stampa; il web può seguire.
09	**Il budget**	Una cifra o una forbice. Decide il numero di riallestimenti.

Approvi la stanza prima della gamma

Approvi prima un bagno in una finitura. Ogni riallestimento successivo è rapido, perché camera, luce e sanitari sono già concordati.

Tenga le stanze per l'anno prossimo

Chieda di conservare le scene in archivio. La prossima collezione entra negli stessi bagni, e il catalogo resta coerente.

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 finiture

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 bagno	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.