



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che la casa madre valuti lo showroom.

Le faccia prima di firmare con uno studio di progettazione o di rendering di concessionarie. Uno studio serio risponde a tutte e dodici in una sola e-mail. Quello sbagliato tace quando Lei chiede della corporate identity della casa madre.

PER INIZIARE

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di concessionarie raramente falliscono per la qualità delle immagini. Un'auto lucida sotto i faretto c'è in ogni portfolio. Falliscono per i cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva notare già nella prima e-mail, se qualcuno avesse chiesto.

COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE ALLA SECONDA SETTIMANA

01	«Conosciamo gli standard del marchio»	Facciata, portale e finiture si allontanano dalla corporate identity, e la casa madre rimanda indietro il set con un lungo elenco di commenti.
02	«Belle immagini per il business plan»	La banca chiede quante auto contiene lo showroom e come rende l'officina. Le immagini mostrano un'atmosfera, non una concessionaria.
03	«I prospetti bastano»	Ufficio tecnico e vicini si immaginano un cubo di vetro, un totem e un parcheggio illuminato a giorno anche di notte, e nessuno ha mostrato loro com'è davvero.
04	«Il layout è compito dell'impresa»	Pochi spazi espositivi, una reception che non vede l'ingresso, un'accettazione officina che taglia il percorso dei clienti. Lo scopre dopo il getto della platea.
05	«Lo mostreremo dopo la ristrutturazione»	L'aggiornamento d'immagine si svolge attorno a uno showroom operativo. Il Suo team e i Suoi clienti vedono mesi di polvere e nessuna immagine del risultato.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo un processo.

Le dodici domande delle prossime due pagine mettono alla prova il processo. Ognuna corrisponde a uno degli errori qui sopra e ha una risposta che Lei può verificare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: marchio, layout, date

Le invii così come sono. Non cerca entusiasmo, cerca numeri, nomi e date. Anche una risposta vaga è una risposta.

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

1. Che cosa vi serve da noi per iniziare: il lotto, i disegni o il manuale del marchio?

Una planimetria del lotto o foto dell'edificio, il manuale di corporate identity del marchio e qualche showroom che Le piace. Non serve un progetto finito.

«Ci mandi prima i disegni definitivi del Suo architetto.»

2. Come mantenete facciata, portale e finiture fedeli alla corporate identity?

Il manuale è la fonte di riferimento: materiali, colori, portale e totem sono modellati su di esso e verificati nelle anteprime prima che li veda la casa madre.

«I marchi sono tutti uguali, usiamo la nostra libreria.»

3. Quante auto, postazioni e box officina ci stanno, e come lo mostrate?

Un layout 3D sul Suo lotto: spazi espositivi, percorso del cliente, postazioni, area consegna e accettazione officina, dall'alto e ad altezza d'occhio.

«Mettiamo le auto dove stanno bene.»

4. Quando vedrei la prima bozza, a partire da materiali completi?

Un numero di giorni lavorativi, da 3 a 5 per un'immagine, da 2 a 3 settimane per un pacchetto da 5 a 8 viste, e che cosa significa «completi».

«Il prima possibile» o nessun numero.

5. Che cosa succede se la revisione della casa madre o l'incontro in banca vengono anticipati di una settimana?

Un'opzione urgente con un prezzo: circa metà del tempo per circa il 40% in più.

«Ce la faremo», senza alcun prezzo.

6. Quanti giri di revisione sono inclusi, e che cosa conta come un giro?

Un numero fisso, di solito due sulla bozza e uno sulla versione finale, dove un giro è un unico elenco consolidato.

«Revisioni illimitate.»

Perché le domande 2 e 3 contano di più

Una concessionaria viene giudicata da persone che conoscono il manuale del marchio e lo showroom. Il revisore della casa madre nota subito un portale o una finitura sbagliati, e il Suo direttore generale vede uno spazio espositivo mancante prima di qualsiasi cliente. Entrambe le cose dipendono da come lo studio imposta il modello prima di iniziare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: permessi, officina, restyling e file

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

7. Potete renderizzare facciata, totem e lotto di notte per l'ufficio tecnico?

Sì, dallo stesso modello: l'edificio nella sua strada reale, di giorno e di notte, con insegne, illuminazione e parcheggi dove li prevedono i disegni.

«Facciamo immagini belle; la precisione è compito dell'architetto.»

8. Potete pianificare accettazione, officina e autolavaggio sullo stesso modello?

Sì: accettazione officina, box di officina, autolavaggio o ricarica per auto elettriche, pianificati con lo showroom perché il lotto funzioni come un tutt'uno.

«Facciamo solo lo showroom.»

9. Si può mostrare una ristrutturazione sul nostro edificio esistente, fase per fase?

Sì: l'edificio esistente viene modellato dai Suoi disegni e dalle foto, e il nuovo aspetto viene renderizzato sopra di esso per ogni fase.

«Ci serve un lotto libero da cui partire.»

10. Quali formati consegnate per la revisione della casa madre, la banca, la pratica edilizia e l'apertura?

Formati per presentazione e stampa, viste stradali per la pratica, formati social, affissioni e inserzioni per l'apertura, decisi prima delle inquadrature.

«Mandiamo dei JPEG, li ridimensiona Lei.»

11. Come calcolate il prezzo di una seconda sede o il prossimo aggiornamento d'immagine?

Meno della prima: modello, inquadrature, luci e materiali si riusano, quindi ogni nuova sede o aggiornamento costa meno.

Ogni sede quotata come un progetto nuovo.

12. Chi progetterà e renderizzerà esattamente il progetto, e qualche parte viene subappaltata?

Ruoli e nomi precisi nel team interno dello studio, un NDA prima che i disegni passino di mano, niente di pubblicato senza approvazione.

«La nostra rete», una pausa o il silenzio.

10 - 12

BUONE RISPOSTE: LO INCARICHI E CHIEDA PER ISCRITTO LA DATA DELLA PRIMA BOZZA

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI AFFIDARE IL SET

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SIA IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi evitano più spesso è la numero 12

Subappaltare è comune e non sempre è un male. Il problema è nascondere. Il progetto di una concessionaria non ancora approvato dalla casa madre non dovrebbe finire nelle mani di persone con cui Lei non ha mai firmato un NDA, e una facciata sbagliata non può essere corretta da un team con cui non Le è permesso parlare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LO INVII

Una e-mail, tre studi, un giorno

Copi l'e-mail qui sotto, completi le parti tra parentesi e la invii a tre studi nello stesso giorno. Confronti le risposte una accanto all'altra: le differenze si vedono dalla prima risposta, non dal portfolio.

L'E-MAIL DA INVIARE

01	Oggetto	Progettazione e render della concessionaria per [progetto], preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci serve [una nuova concessionaria / una ristrutturazione secondo la nuova immagine del marchio / uno showroom di auto usate / un'officina o un autolavaggio] per [la revisione della casa madre / la banca / il permesso / l'apertura] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato, o dopo la firma del nostro NDA: la planimetria del lotto o foto dell'edificio, il manuale di corporate identity del marchio, eventuali disegni e due riferimenti.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con intervalli.
05	Riga 4	Incolli le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.
06	Riga 5	Decideremo entro una settimana dal ricevimento delle tre risposte.

Cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in giorni lavorativi e con prezzi in cifre, indicano le persone, offrono un NDA e Le fanno una o due domande sul marchio e sul lotto.

Cosa risponderemmo noi

I nostri numeri sono nella pagina successiva, nello stesso formato, così può valutarci con lo stesso test.



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 quello che ha già

Piante, un modello, fotografie 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/
Progettazione concessionarie auto	maverickframe.com/it/soluzioni/progettazione-concessionarie-auto/
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.