



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che i lavori blocchino lo studio.

Le faccia prima di firmare con uno studio che progetta studi dentistici o cliniche. Uno studio serio risponde a tutte e dodici in una sola e-mail. Quello sbagliato tace quando chiede di chi sono le attrezzature che hanno dettato il layout.

PER INIZIARE

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di studi dentistici e cliniche mediche raramente falliscono sul portfolio. Ogni studio ha una sala operativa dall'atmosfera calma e un bancone della reception luminoso. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva notare già nella prima e-mail, se qualcuno avesse chiesto.

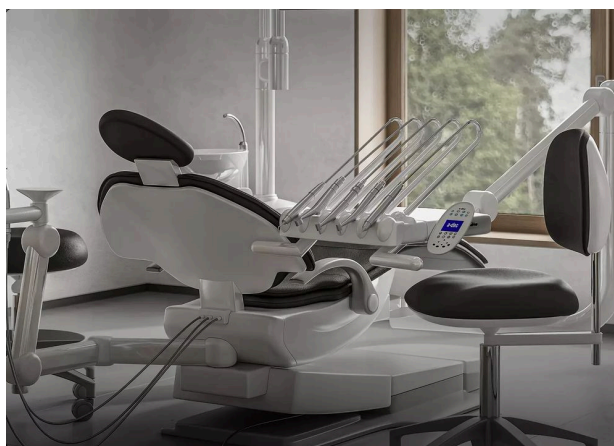
COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE DOPO LA FIRMA

01	«Ci mandi il progetto e lo renderizziamo»	Lei ha un locale in affitto, non un progetto. Nessuno nel team è responsabile del concept, quindi i render aspettano decisioni che nessuno prende.
02	«Belle immagini per il business plan»	La banca chiede quante sale operative ci stanno, come si muovono i pazienti e perché lo studio funziona in quella zona. Le immagini mostrano un'atmosfera, non un'attività.
03	«Il deposito dentale ci ha fatto un layout gratis»	Il layout è costruito intorno a un solo marchio di riuniti e arredi tecnici. Percorsi dei pazienti, sterilizzazione e gli ambienti che Le servono vengono dopo.
04	«Il proprietario capirà le planimetrie»	Il proprietario dei locali, l'impresa e il proprietario dell'edificio leggono ciascuno un disegno diverso, e ciascuno trova un problema diverso nei lavori.
05	«Fotograferemo la clinica all'apertura»	I pazienti cercano online un nuovo studio mesi prima del primo appuntamento. Non c'è nulla da fotografare, e il sito parte con immagini di repertorio.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo chi decide il progetto.

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



Render di progettazione cliniche Maverick Frame: la sala d'attesa di uno studio dentistico e una sala operativa.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: progetto e layout

Le invii così come sono. Non cerca entusiasmo, cerca nomi, file e giorni lavorativi. Anche una risposta vaga è una risposta.

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCIA PERDERE SE

1. Ho un locale e un budget, non un progetto. Chi sviluppa il concept?	«Noi»: layout, sale operative, materiali e un primo sguardo alla clinica, rivisti con Lei prima di qualsiasi render finale.	«Ci mandi i disegni del Suo progettista.»
2. Come pianificate i percorsi dei pazienti e le sale operative?	Riuniti, sterilizzazione, radiologia e accettazione posizionati sulla Sua metratura in una pianta 3D da percorrere.	«Mettiamo gli ambienti dove stanno bene.»
3. Di chi sono le attrezzature nel layout?	Indipendenti per default, oppure i riuniti e gli arredi tecnici che ha scelto, dalle schede del deposito.	Un solo marchio, senza un perché.
4. Progettate anche la sala d'attesa e la sala consulenza?	Reception, attesa e consulenza progettate insieme alle sale operative, nello stesso modello.	«I pazienti vedono solo la poltrona.»
5. Cosa vi serve dal mio architetto e cosa non fate?	Una divisione chiara: noi progettiamo e visualizziamo, il Suo architetto e i Suoi ingegneri firmano esecutivi, impianti e pratiche edilizie.	«Facciamo tutto», compresi i disegni firmati.
6. Quante revisioni del progetto prima dei render finali?	Un numero, cosa conta come un giro e da quando le modifiche si pagano a parte.	«Illimitate» o nessun numero.

Le domande 1 e 3 decidono quasi tutti i progetti

Se nessuno è responsabile del concept, ogni render aspetta una decisione. Se il layout appartiene a un deposito, sta comprando le sue attrezzature prima di averle scelte. Si faccia dare entrambe le risposte per iscritto.



Render di progettazione cliniche Maverick Frame: una sala operativa e una lounge per i pazienti.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: investimento, apertura, team

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

7. Quali viste vanno nel business plan e nella richiesta di finanziamento?	La reception, una sala operativa e la pianta: le viste che rendono il piano credibile per chi finanzia.	«Quelle che vengono meglio.»
8. Cosa ricevono il proprietario dei locali e l'impresa?	Pianta, ingresso su strada e viste delle finiture dallo stesso modello, abbastanza chiare perché l'impresa possa quotare i lavori.	Belle immagini senza una pianta dietro.
9. Possiamo iniziare il marketing prima che la clinica sia costruita?	Immagini per il sito, formati social, l'annuncio dell'apertura e un breve walkthrough, ricavati dal modello di progetto.	«Aspetti il servizio fotografico.»
10. Quando vedrei il primo layout e il primo render, a partire da un brief completo?	Un numero di giorni lavorativi per ciascuno, e cosa significa «completo».	«Il prima possibile» o nessun numero.
11. Cosa succede se il progetto cambia dopo l'approvazione?	Il modello viene aggiornato, non rifatto, e Lei conosce il prezzo di una modifica prima che venga fatta.	«Ricominciamo la scena da capo.»
12. Chi lavorerà esattamente alla mia clinica, e qualche parte viene subappaltata?	Ruoli con nome nel team interno dello studio, oppure un onesto «sì, l'animazione» con il motivo.	«La nostra rete», una pausa o il silenzio.

10 - 12

BUONE RISPOSTE: LO INCARICHI E CHIEDA PER
ISCRITTO LA DATA DEL LAYOUT

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI CONCEPT A PAGAMENTO
PRIMA DI AFFIDARE TUTTO 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, perché nessuno può correggere un layout respinto dal proprietario dei locali con un team con cui Lei non può parlare. La faccia in modo diretto e osservi quanto tempo serve per rispondere.



Render di progettazione cliniche Maverick Frame: un ambulatorio medico e una sala per trattamenti estetici.

LO INVII

Una e-mail, tre studi, un giorno

Per fare il test non serve una call. Copi l'e-mail qui sotto, alleggi ciò che ha già e la invii contemporaneamente ai tre studi della Sua lista. Le risposte arrivano entro un giorno lavorativo, e la differenza di solito si vede dal secondo paragrafo.

L'E-MAIL DA INVIARE

01	Oggetto	Progettazione e visualizzazione dello studio dentistico per [nome o indirizzo dello studio], preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Stiamo aprendo [uno studio dentistico / una clinica medica / un centro di medicina estetica] di circa [superficie] a [città] e ci servono [concept e layout / render / un pacchetto per l'apertura] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato: la pianta del locale, foto, il numero di sale operative o di ambienti, eventuali preventivi delle attrezzature e riferimenti che ci piacciono.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con nomi e giorni lavorativi, 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, dicono chi progetta il concept e Le fanno una o due domande sui Suoi pazienti, sul budget e sulla data di apertura.

Cosa risponderemmo noi

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



Render di progettazione cliniche Maverick Frame: un ambulatorio e una sala trattamento di un centro di medicina estetica.

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 invii il locale e l'idea

Una pianta del locale, foto dello spazio vuoto, una bozza di business plan o solo poche righe sullo studio che vuole aprire, 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 di studi dentistici e cliniche	maverickframe.com/it/soluzioni/progettazione-studio-dentistico/
---	---

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.