



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che il dispositivo vada in catalogo

Le faccia prima di firmare un contratto di rendering di dispositivi medici. Uno studio valido risponde a tutte e dodici in una mail. Quello sbagliato tace quando Lei chiede come mantiene ogni modello fedele al CAD.

DA QUI SI PARTE

Ogni errore si vedeva prima della firma

I progetti di rendering di dispositivi medici raramente falliscono sull'immagine hero. Uno strumento lucido su sfondo nero è in ogni portfolio. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva notare già nella prima mail, se qualcuno avesse fatto la domanda giusta.

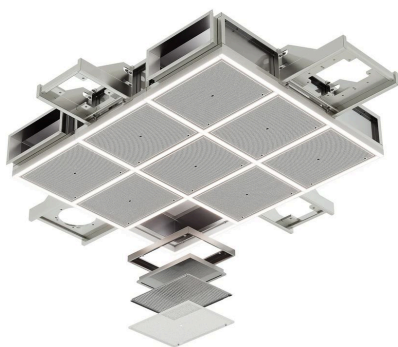
COSA HA PROMESSO LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE ALLA SECONDA SETTIMANA

01	«Fotorealistico, naturalmente»	L'acciaio inox sembra plastica grigia, le forature si confondono in rumore e gli ingegneri smettono di fidarsi delle immagini.
02	«Seguiamo il Suo CAD»	Le parti vengono semplificate, i fissaggi spariscono e le proporzioni non tornano più. Il Suo product manager se ne accorge per primo, la commissione di gara subito dopo.
03	«Le varianti sono semplici»	Ogni modello della gamma viene preventivato come una vista nuova, angolazioni e luci cambiano, e il catalogo sembra fatto da tre aziende.
04	«Facciamo anche gli esplosi»	L'esploso arriva da un altro fornitore, in un altro stile, con le parti in un ordine che il Suo manuale di assistenza non usa.
05	«Saremo pronti»	Le immagini arrivano dopo la fiera, la data di stampa del catalogo o la scadenza della gara. Nessuna di queste date si sposta per un render in ritardo.

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 ognuna ha una risposta verificabile.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

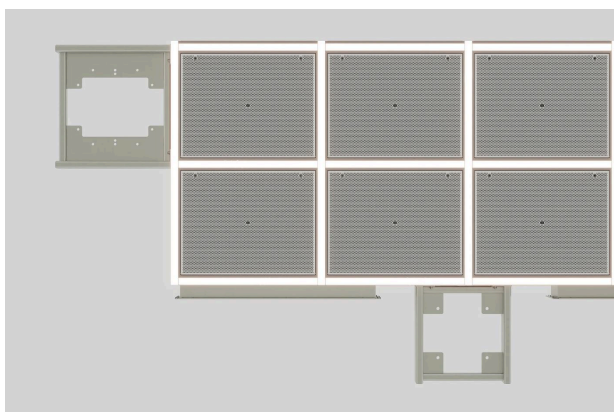
Domande da 1 a 6: CAD, gamma, scadenze

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

CHIEDA	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
1. Che cosa vi serve da noi per iniziare?	Esportazioni STEP o CAD native, riferimenti o campioni di colori e materiali e l'elenco dei modelli della gamma. Per un dispositivo senza CAD, disegni e foto.	«Prima ci mandi un modello già pronto per il render.»
2. Come mantenete parti, fissaggi e proporzioni fedeli al CAD?	Il Suo CAD è la fonte di verità: la geometria resta quella esportata e viene verificata sulle anteprime.	«Per fare prima lo ricostruiamo dalle foto.»
3. Come prezzate gli altri modelli della gamma?	Un prezzo per variante su inquadratura e luci già approvate, molto sotto una vista nuova.	Ogni modello preventivato come un render nuovo.
4. Quando vedrei la prima anteprima, contando da file completi?	Un numero di giorni lavorativi, e che cosa significa «completi».	«Il prima possibile» o nessun numero.
5. Che cosa succede se la fiera o la scadenza della gara vengono anticipate?	Un'opzione urgente con un prezzo, dichiarato prima che Le serva.	«Ce la faremo», senza un prezzo.
6. Quanti round di revisione sono inclusi e che cosa conta come un round?	Un numero fisso, dove un round è un unico elenco consolidato di commenti del Suo team.	«Revisioni illimitate.»

Perché le domande 2 e 3 contano di più

Un dispositivo medico viene giudicato da persone che conoscono i disegni. Un ingegnere controlla le parti, un acquirente ospedaliero confronta la gamma fianco a fianco e una commissione di gara guarda dentro l'involucro. Entrambe le risposte dipendono da come lo studio tratta il Suo CAD prima di iniziare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: viste, ambienti, formati, file

CHIEDA	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
7. Potete mostrare esplosi e spaccati nell'ordine di montaggio?	Sì, dallo stesso modello: parti separate nell'ordine usato dal Suo manuale e dal Suo team di assistenza.	«Gli esplosi sono un lavoro a parte.»
8. Potete collocare il dispositivo in una sala operatoria, in un reparto o in un laboratorio?	Sì, con l'ambiente costruito intorno al Suo CAD e ai Suoi disegni di installazione, in scala corretta e con la giusta altezza del soffitto.	«Usiamo una foto di repertorio di una sala.»
9. Chi approva le immagini prima che finiscano nel marketing o nelle IFU?	Il Suo team regolatorio o di medical affairs; prima del rilascio lo studio modifica ogni vista segnalata.	«Le approvazioni non ci riguardano.»
10. In quali formati consegnate per il catalogo, il sito web, lo stand e la gara?	Formati per la stampa e per il web, scontorni trasparenti, formati per lo stand e per gli schermi, concordati prima di impostare le inquadrature.	«Mandiamo dei JPEG, li ridimensiona Lei.»
11. Come prezzate un nuovo modello aggiunto alla gamma l'anno prossimo?	Meno del primo: inquadratura, luci e materiali si riusano, quindi un nuovo modello è un render, non un nuovo allestimento.	Ogni nuovo modello preventivato come un progetto nuovo.
12. Chi esattamente lavorerà sul nostro CAD, e una parte viene passata ad altri?	Ruoli e nomi precisi nel team interno dello studio, un NDA prima che i file passino di mano, nulla pubblicato senza approvazione.	«La nostra rete», una pausa o il silenzio.

10 - 12

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

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI IMPEGNARSI SUL SET

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi evitano di più è la 12

Il subappalto è diffuso e non sempre è un male. Il problema è nascondere. Un dispositivo non ancora lanciato non deve finire a persone che non hanno firmato un NDA con Lei, e una parte sbagliata non si corregge con un team con cui non Le è permesso parlare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA INVII

Una mail, tre studi, un giorno

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

LA MAIL DA INVIARE

01	Oggetto	Render di dispositivi medici per [prodotto o gamma]: preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci servono [numero] viste di [un dispositivo / una gamma di N modelli / un'apparecchiatura elettromedicale] per [il catalogo / il sito web / una fiera / una gara / le IFU] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato, o dopo la firma del nostro NDA: i file STEP o CAD, i riferimenti di materiali e colori e due riferimenti per lo stile.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con forchette.
05	Riga 4	Incolli le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.
06	Riga 5	Decideremo entro una settimana dal ricevimento di tutte e tre le risposte.

Che cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in giorni lavorativi, fanno i nomi delle persone, offrono un NDA e Le rivolgono una o due domande sulla gamma, sui canali e sulla data di lancio.

Che 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/
Rendering di dispositivi medici	maverickframe.com/it/soluzioni/rendering-dispositivi-medici/
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.