



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che l'allestimento blocchi il layout.

Le faccia prima di firmare con uno studio di retail design o di visualizzazione. Uno studio serio risponde a tutte e dodici in una sola e-mail. Quello sbagliato tace quando chiede di chi sono gli arredi nella planimetria.

PER INIZIARE

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di negozi raramente falliscono sul portfolio. Ogni studio ha una boutique che brilla e un bancone in marmo. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva notare già nella prima e-mail, se qualcuno avesse chiesto.

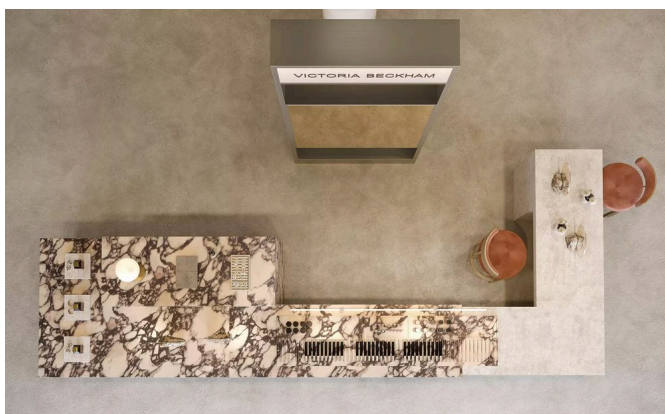
COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE DOPO LA FIRMA

01	«Ci mandi il progetto e lo renderizziamo»	Lei ha un locale vuoto e un brand book, non un progetto. Nessuno nel team è responsabile del concept del negozio, quindi i render aspettano decisioni che nessuno prende.
02	«Belle immagini per il business plan»	La banca chiede come vende il negozio e perché il concept funziona in quella via. Le immagini mostrano un'atmosfera, non un'attività.
03	«Il fornitore degli arredi ci ha fatto il layout gratis»	Il layout è costruito intorno alle scaffalature e al catalogo di un solo fornitore. Percorso cliente, camerini e brand vengono dopo.
04	«Il centro commerciale capirà le planimetrie»	Il proprietario, il referente tecnico per i tenant del centro commerciale e l'allegatore leggono ciascuno un disegno diverso, e ciascuno trova un problema diverso.
05	«Fotograferemo il negozio all'apertura»	Campagna di inaugurazione, teaser in vetrina e post social partono settimane prima dell'apertura. Non c'è nulla da fotografare, e il lancio esce con immagini di repertorio.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo chi decide come sarà il negozio.

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 negozi Maverick Frame: il layout di un negozio dall'alto e una boutique di moda.

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

LASCI PERDERE SE

1. Ho un locale e un brand book, non un progetto. Chi sviluppa il concept del negozio?

«Noi»: concept, layout, materiali, arredi e un primo sguardo all'area vendita, rivisti con Lei prima di qualsiasi render finale.

«Ci mandi i disegni del Suo progettista.»

2. Come pianificate percorso cliente, zone e cassa?

Ingresso, zone, camerini, banco cassa e magazzino tradotti in un layout 3D da percorrere.

«Mettiamo gli arredi dove stanno bene.»

3. Di chi sono arredi ed espositori nel layout?

Neutri rispetto ai marchi per default, oppure i modelli dell'allestitore o del produttore di espositori da Lei scelto, dai loro file CAD.

Un solo fornitore, senza un perché.

4. Progettate anche facciata, insegna e vetrine?

Facciata, insegna, allestimento delle vetrine e interni nello stesso modello, non come lavori separati.

«L'esterno è un problema di qualcun altro.»

5. Cosa vi serve dal mio architetto o allestitore, e cosa non fate?

Una divisione chiara: noi progettiamo e visualizziamo; il Suo architetto o allestitore produce gli esecutivi e la documentazione per i permessi.

«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.

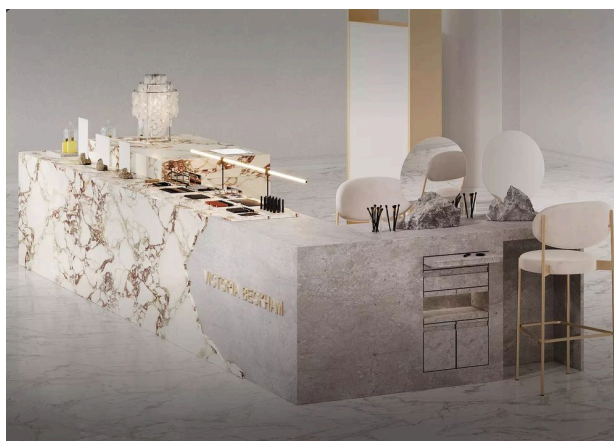
«Illimitate» o nessun numero.

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 fornitore, sta comprando le sue scaffalature prima di averle scelte. Si faccia dare entrambe le risposte per iscritto.



Render di progettazione negozi Maverick Frame: una facciata su strada e un bancone per cosmetici.



IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: investimento, lancio, team

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

7. Quali viste vanno nel business plan e nella presentazione agli investitori?

Facciata, area vendita ed espositore principale: le viste che rendono il piano credibile per una banca o un partner in franchising.

«Quelle che vengono meglio.»

8. Cosa ricevono il proprietario, il centro commerciale e l'allescitore?

Viste di facciata, insegna e layout dallo stesso modello, renderizzate secondo le linee guida per i tenant del centro, con misure che l'allescitore può quotare.

Belle immagini senza una pianta dietro.

9. Possiamo partire con il marketing prima che il negozio sia realizzato?

Post social, creatività per le inserzioni, un teaser in vetrina e un breve video promozionale, 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 al mio negozio, 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

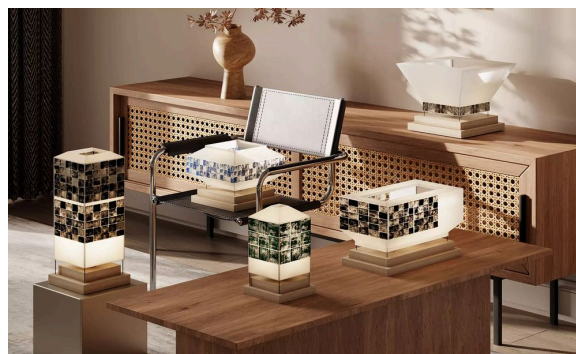
CHIEDA UNA VISTA DI CONCEPT A PAGAMENTO
PRIMA DI AFFIDARE TUTTO IL SET

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 una facciata respinta dal proprietario con un team con cui Lei non può parlare. La faccia in modo diretto e osservi quanto tempo serve per rispondere.



Render di progettazione negozi Maverick Frame: l'isola espositiva di un pop-up e un allestimento in uno showroom di illuminazione.

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 negozio per [nome o indirizzo del negozio], preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Stiamo aprendo [una boutique / un flagship store / uno showroom / un pop-up store] di circa [superficie] a [città o centro commerciale] e ci servono [concept e layout / render / un pacchetto di lancio] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato: la pianta del locale, foto dello spazio, le nostre linee guida del brand, le eventuali linee guida per i tenant del centro commerciale e negozi 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 clienti, 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 negozi Maverick Frame: un negozio di moda e lo stand espositivo di un marchio.



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 il brand

Una pianta del locale, foto dello spazio vuoto, le linee guida del Suo brand o solo poche righe sul negozio 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 negozi e visualizzazione 3D	maverickframe.com/it/soluzioni/progettazione-negozi/
--	---

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.