



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che la vasca fredda diventi cemento.

Le ponga prima di firmare con uno studio di progettazione o render di spa. Quello giusto risponde a tutte e dodici in una mail. Quello sbagliato tace se chiede di chi è la sauna nel layout.

COMINCI DA QUI

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di spa raramente falliscono sul portfolio. Ogni studio ha una sauna che brilla e una cabina trattamento rilassante. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva vedere già dalla prima mail, se qualcuno avesse fatto le domande giuste.

COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE DOPO LA FIRMA

- | | | |
|----|--|---|
| 01 | «Belle immagini d'atmosfera per il business plan» | Gli investitori finanziano una sensazione che nessuno vede: chiedono quanti ospiti accoglie il club e perché i soci dovrebbero pagare. |
| 02 | «Il fornitore di saune ci ha disegnato un layout gratuito» | Il layout gratuito segue le attrezzature: è costruito intorno alle cabine e alle vasche di un solo marchio. Percorso dell'ospite e rituale vengono dopo. |
| 03 | «Lo renderizziamo quando il progetto è definitivo» | Gli errori nelle aree umide non fanno rumore: la vasca fredda è accanto alla reception, il bagno turco non ha una zona di raffreddamento. Nessuno ha percorso la pianta in 3D prima dei lavori. |
| 04 | «Ogni ambiente lo cura il suo esperto» | Dodici ambienti che sembrano cinque brand diversi: reception, sale recovery e aree umide non sembrano lo stesso club. |
| 05 | «Le foto quando il club sarà aperto» | Gli abbonamenti si vendono prima che esistano le foto: i soci fondatori vanno trovati mesi prima dell'apertura, e del Suo club non c'è ancora nulla da mostrare. |

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 per ognuna esiste una risposta verificabile.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: progetto e layout

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

CHIEDA QUESTO

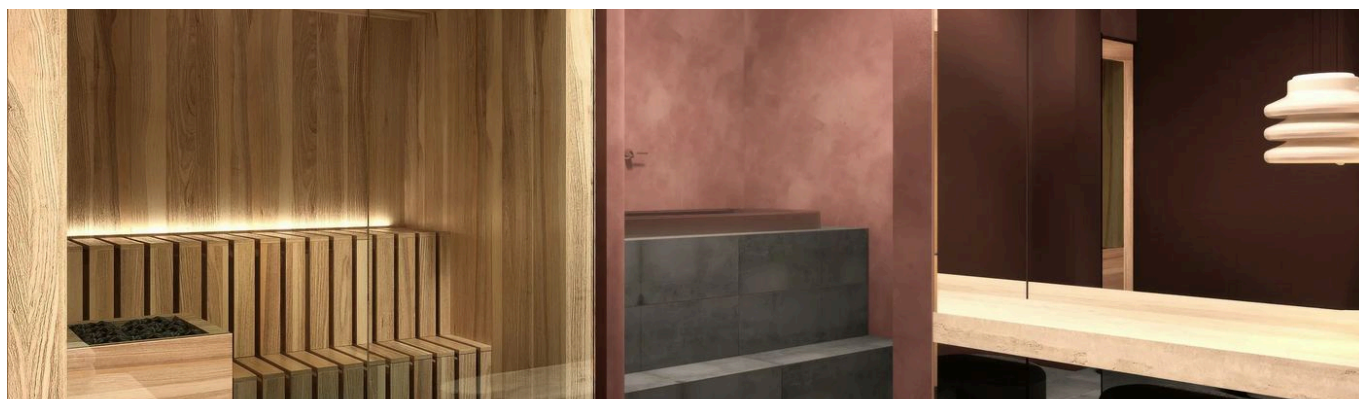
UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

CAMBI STUDIO SE

1. Potete progettare la spa se abbiamo solo un locale vuoto?	Sì: layout, palette e materiali mostrati in 3D, affinati con Lei prima di renderizzare le viste finali.	«Ci mandi il progetto e lo renderizziamo.»
2. Quali immagini fareste per il business plan?	La reception, una terapia signature e la planimetria, scelte per mostrare capienza ed esperienza dell'ospite.	«Qualche bella immagine d'atmosfera.»
3. Come pianificate il percorso dall'asciutto all'umido e dal pubblico al privato?	Una visita del layout 3D: reception, spogliatoi, zona termale, vasca fredda, relax, ritorno alla lounge.	Del percorso dell'ospite non si parla affatto.
4. Il layout è legato a un marchio di saune o di attrezzature?	No: prima viene il progetto, poi le cabine, le vasche e i macchinari scelti da Lei vi vengono inseriti in scala.	Il layout arriva con i codici di catalogo di un solo fornitore.
5. Come verificate zona di raffreddamento, scarichi e pavimenti scivolosi?	Li segnalano nel layout 3D e lasciano la parte tecnica al Suo architetto e all'impresa.	«Ci penseremo più avanti.»
6. Che cosa non fate?	Disegni esecutivi, impianti idraulici, ventilazione e ingegneria delle piscine restano ad architetto e ingegnere.	«Pensiamo a tutto noi.»

Perché le domande 3 e 4 contano di più

Una spa è una sequenza, non un insieme di ambienti. L'ordine di caldo, freddo e riposo decide come si sentono gli ospiti e se i soci tornano, ed è la prima cosa che un layout del fornitore sacrifica.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: un solo stile, ogni canale

CHIEDA QUESTO	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	CAMBI STUDIO SE
7. Come faranno dodici ambienti diversi a sembrare un solo club?	Un'unica palette e un unico approccio all'illuminazione, fissati per tutta la spa prima del rendering.	Ogni zona ha un brief e uno stile a sé.
8. Chi progetterà e renderizzerà, esattamente, la mia spa?	Ruoli precisi nel team interno dello studio, e chi sarà il Suo referente giorno per giorno.	«I nostri partner» o «la nostra rete».
9. Dallo stesso modello possiamo avere immagini per il sito, post social e un breve video?	Sì: nuove viste e nuovi tagli dalla stessa scena, senza ricostruire la spa.	«Le immagini di marketing sono un progetto a parte.»
10. Quando possiamo iniziare a vendere abbonamenti con le vostre immagini?	Appena approvate le prime viste, mesi prima dell'apertura.	«Quando il club sarà finito.»
11. Chi conserva i file della scena, e per quanto tempo?	Lo studio archivia la scena di lavoro e può riaprirla per nuovi ambienti o per una seconda sede.	Dopo la consegna esistono solo i JPEG finali.
12. Che cosa vi serve da me per iniziare questa settimana?	Un breve elenco: la planimetria o foto con le misure, i Suoi trattamenti, qualche riferimento.	Un questionario di trenta pagine prima del preventivo.

10 - 12

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

7 - 9

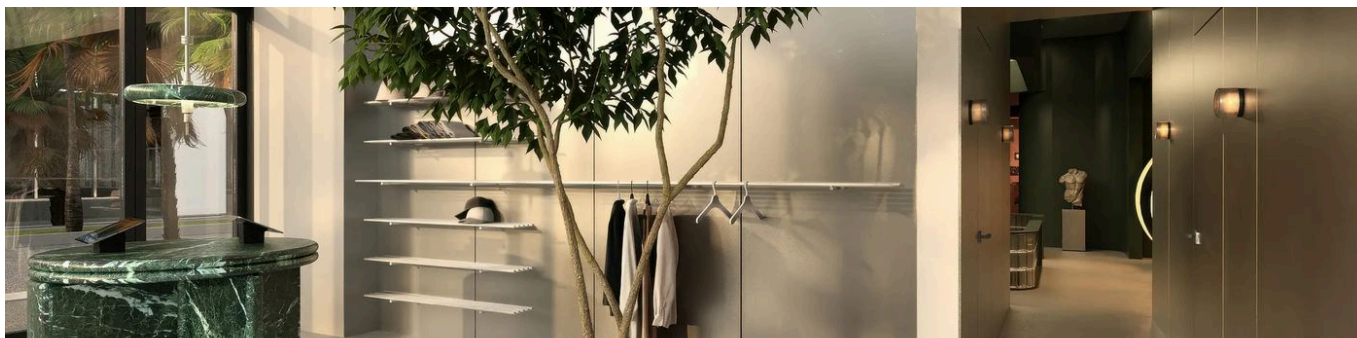
CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA
DI CONFERMARE IL PACCHETTO

0 - 6

CAMBI STUDIO, PER QUANTO RILASSANTE SEMBRI
IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi evitano più spesso è la numero 4

I layout gratuiti dei fornitori sono un buon punto di partenza. Il problema è un progetto che segue un catalogo senza dirlo. Lo chieda apertamente e guardi se la risposta parte dai Suoi soci o da un prodotto.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA INVII

Una mail, tre studi, un giorno

Per fare il test non serve una call. Incolli la mail qui sotto, allegghi ciò che ha già e la invii nello stesso momento ai tre studi della Sua rosa. Di solito la differenza tra le risposte è evidente già al secondo paragrafo.

LA MAIL DA INVIARE

01	Oggetto	Progettazione spa e render per [nome del club]: preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Stiamo aprendo un [recovery club / day spa / bagno termale] di circa [metratura] a [città], con apertura prevista a [mese].
03	Riga 2	In allegato: la planimetria o foto con le misure, l'elenco dei nostri trattamenti e due riferimenti che ci piacciono.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con nomi ed esempi, 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 risposte buone

Sono brevi. Rispondono con un approccio al layout, fanno i nomi delle persone e Le rivolgono una o due domande sui Suoi trattamenti e sui Suoi soci.

Cosa risponderemmo noi

Le nostre cifre 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 spa e benessere	maverickframe.com/it/soluzioni/progettazione-spa/
Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.

Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è il 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.