



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Doze perguntas antes de o comprador escolher o andar.

Faça-as antes de contratar um espelho de vendas interativo. Uma equipe que vale a pena contratar responde às doze em um único e-mail. A errada se cala quando você pergunta quem atualiza os preços.

COMECE AQUI

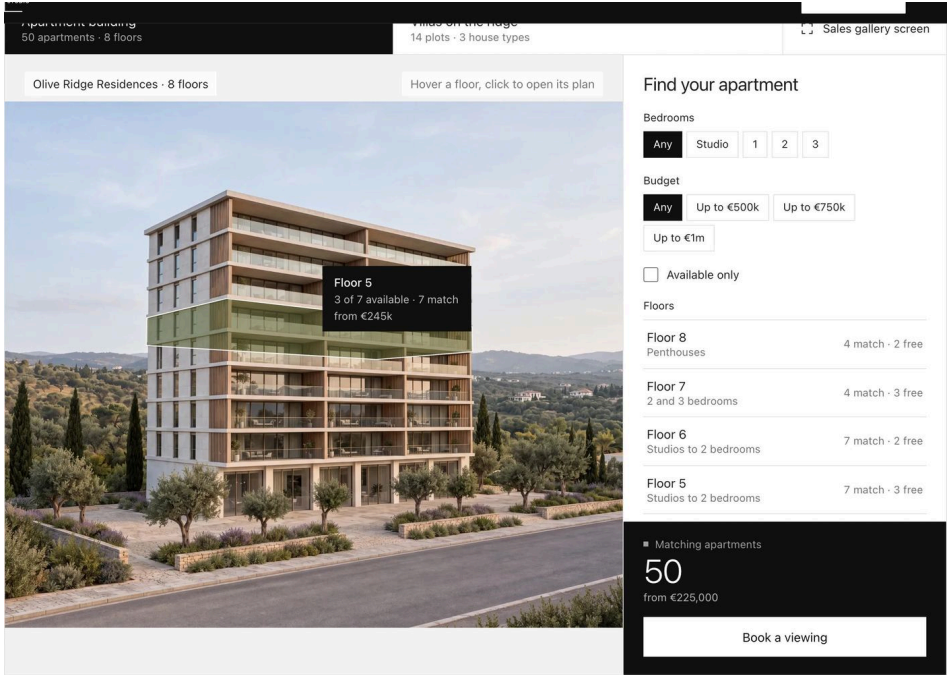
Toda falha já era visível antes da assinatura

Espelhos de vendas raramente falham na demonstração. Um prédio que se acende andar por andar está em toda apresentação comercial. Eles falham nos cinco pontos abaixo, e cada um deles poderia ter sido percebido no primeiro e-mail, se alguém tivesse perguntado.

O QUE A REUNIÃO DE VENDAS PROMETEU	O QUE VOCÊ DESCOBRE NA SEGUNDA SEMANA
01 “Disponibilidade ao vivo”	Os status são digitados pelo fornecedor a partir do seu PDF. Apartamentos vendidos ficam verdes por uma semana, e compradores ligam por causa deles.
02 “Conectamos com qualquer CRM”	Os pedidos chegam como um e-mail simples, sem o número do apartamento. Os seus corretores copiam tudo para o CRM à mão.
03 “Renders incluídos”	O prédio vem de um estúdio e o espelho de vendas de outro. Os andares do render não batem com as plantas.
04 “Funciona na tela touch também”	O stand de vendas roda um app separado, com a sua própria tabela, que mostra algo diferente do site.
05 “Pronto para o lançamento”	O espelho de vendas entra no ar depois do lançamento. O evento de lançamento e os primeiros compradores não esperam por ele.

Você não está escolhendo um portfólio. Está escolhendo um processo.

As doze perguntas das próximas duas páginas testam o processo. Cada uma corresponde a uma das falhas acima, e cada uma tem uma resposta que você pode conferir.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, o projeto demo da página do espelho de vendas.

O TESTE, PARTE UM

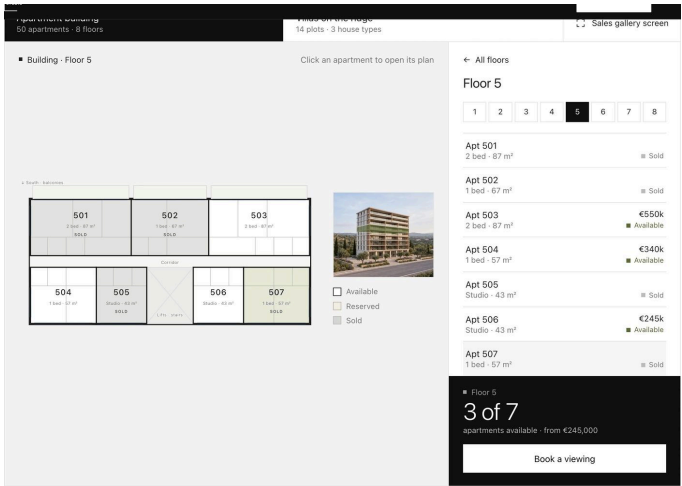
Perguntas 1 a 6: modelo, dados, prazo

Envie-as como estão. Você não procura entusiasmo; procura números, nomes e datas. Respostas vagas também são uma resposta.

PERGUNTE ISTO	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
1. Do que vocês precisam da nossa parte para começar?	Plantas de todos os andares, lista de unidades com áreas, tabela de vendas e modelo ou desenhos do arquiteto. Renders existentes ajudam.	"Mandem os renders prontos e nós decalcamos."
2. Como vocês garantem que os andares do render batem com as plantas?	Um único modelo 3D do prédio alimenta os renders, os andares clicáveis e as plantas, conferido com os desenhos do arquiteto.	"Desenhamos o contorno dos andares à mão sobre uma imagem."
3. Quem atualiza preços e status, e como?	A sua equipe, numa tabela ou painel simples, ou o seu CRM, automaticamente. A mudança aparece no site e no stand de vendas em minutos.	"Mandem a nova tabela e nós atualizamos."
4. A qual CRM ele se conecta, e o que chega lá?	Qualquer CRM com API ou webhooks. Cada pedido chega com o apartamento, os acabamentos e o preço que o comprador escolheu.	"Mandamos os leads por e-mail."
5. Quando eu veria uma primeira versão funcionando, a partir de dados completos?	Um número de semanas, e o que significa "dados completos".	"O quanto antes" ou nenhum número.
6. O que acontece se o lançamento for antecipado em duas semanas?	Um plano com o que pode entrar no ar primeiro, por exemplo o prédio e as plantas, e o que vem depois.	"A gente dá um jeito", sem plano.

Por que as perguntas 2 e 3 pesam mais

Um espelho de vendas é julgado por pessoas que o comparam com a realidade. O comprador compara o andar do render com a planta, o corretor, o status com o CRM, e o diretor comercial, o preço com a última tabela. As duas perguntas decidem se dá para confiar no espelho de vendas no dia em que ele entra no ar.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, o projeto demo da página do espelho de vendas.

O TESTE, PARTE DOIS

Perguntas 7 a 12: acabamentos, lotes, telas, propriedade

PERGUNTE ISTO	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
7. O comprador pode trocar acabamentos e upgrades e ver o preço mudar?	Sim, com interiores renderizados em cada pacote do mesmo modelo e o preço recalculado na tela.	“Os acabamentos são um PDF para baixar.”
8. Funciona para casas, sobrados e lotes?	Sim: implantação com cada lote clicável, os tipos de casa que cabem nele, fachadas e um preço para lote e casa.	“Só fazemos prédios de apartamentos.”
9. Como ele funciona no stand de vendas?	Modo tela cheia para telas e mesas touch, com os mesmos dados do site.	“Isso é um app separado.”
10. Como ele entra no nosso site, e o que acontece com a velocidade da página?	Um código curto em qualquer site, carregado só quando o comprador chega nele; o resto continua rápido.	“Vamos precisar refazer o seu site.”
11. Como vocês incluem o próximo prédio ou a próxima fase?	Na mesma base: o novo prédio, os andares e as unidades entram no espelho e na fonte de dados atuais.	Cada fase orçada como um projeto novo.
12. Quem faz os renders e o espelho de vendas, e algo é repassado?	Funções nomeadas da própria equipe, NDA antes de plantas e preços circularem, nada publicado sem aprovação.	“A nossa rede”, uma pausa ou silêncio.

10 - 12

BOAS RESPOSTAS: CONTRATE E PEÇA A DATA DO PRIMEIRO RASCUNHO POR ESCRITO

7 - 9

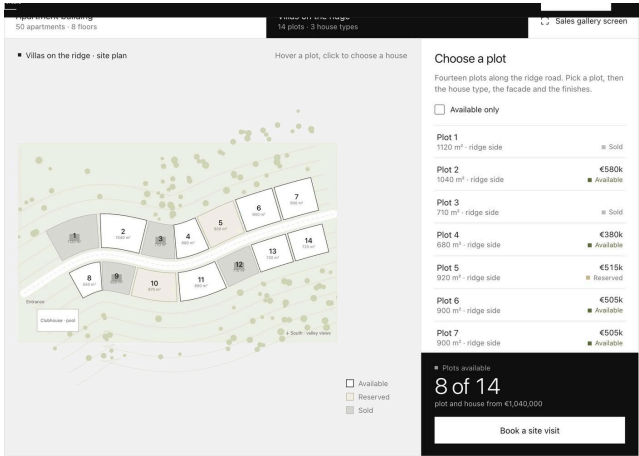
PEÇA UMA VISTA DE TESTE PAGA ANTES DE FECHAR O CONJUNTO

0 - 6

DESISTA, POR MAIS FORTE QUE PAREÇA O PORTFÓLIO

A pergunta que os estúdios mais evitam é a 12

Terceirizar é comum e nem sempre é ruim. O problema é esconder. Plantas e preços ainda não lançados não deveriam circular entre pessoas com quem você nunca assinou um NDA, e um status errado não se corrige com uma equipe com quem você não pode falar.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, o projeto demo da página do espelho de vendas.

ENVIE

Um e-mail, três estúdios, um dia

Copie o e-mail abaixo, preencha os colchetes e envie para três estúdios no mesmo dia. Compare as respostas lado a lado: as diferenças aparecem na primeira resposta, não no portfólio.

O E-MAIL PARA ENVIAR

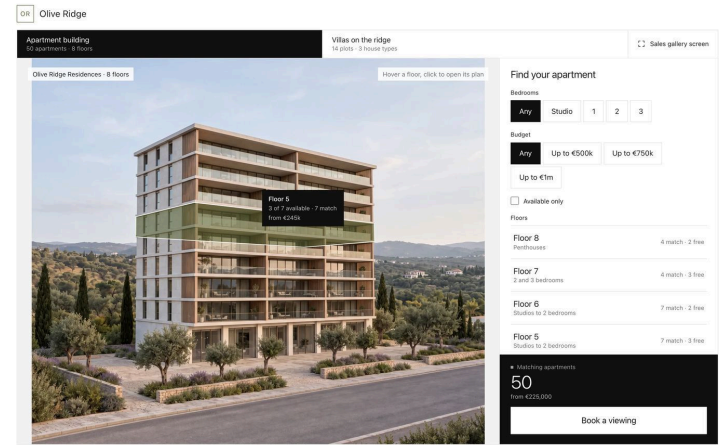
01	Assunto	Espelho de vendas interativo para [empreendimento], orçamento e doze perguntas
02	Linha 1	Precisamos de um espelho de vendas para [um prédio de apartamentos / vários prédios / um condomínio de casas ou sobrados / uma fase de N unidades] no [nosso site / na tela do stand de vendas / nos dois] até [data].
03	Linha 2	Em anexo, ou depois da assinatura do nosso NDA: as plantas, a lista de unidades, a tabela de vendas, o modelo ou os desenhos do arquiteto e o nome do nosso CRM.
04	Linha 3	Por favor, respondam às doze perguntas abaixo com números e nomes, não com faixas.
05	Linha 4	Cole as perguntas 1 a 12 das páginas 03 e 04.
06	Linha 5	Decidiremos em até uma semana após receber as três respostas.

O que as boas respostas têm em comum

São curtas. Respondem em semanas e com nomes, oferecem um NDA e fazem uma ou duas perguntas de volta sobre o CRM, o stand de vendas e a sua data de lançamento.

O que nós responderíamos

Os nossos próprios números estão na próxima página, no mesmo formato, para que você nos avalie com o mesmo teste.



Olive Ridge, o projeto demo da página do espelho de vendas.

QUANTO CUSTA

Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

TRABALHO CONTRATADO	FREELANCER	ESTÚDIO
Imagem externa, avulsa	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagem interna, avulsa	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animação, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

ETAPA OU ENTREGA	PADRÃO MAVERICK FRAME
Espelho de vendas: plano e orçamento fechado	Em até um dia útil após receber as plantas e a tabela de vendas
Primeiro rascunho de uma imagem	De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo
Imagens finais, pacote de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos
Rodadas de revisão incluídas	Duas na fase de rascunho, uma na imagem final
O que conta como rodada	Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez
Entrega urgente	Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite

Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

PRÓXIMO PASSO

Mande o que você já tem

Plantas, um modelo, fotos ou um rascunho de briefing, do jeito que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contato	maverickframe.com/contacts/
Espelho de vendas	maverickframe.com/pt-br/servicos/espelho-de-vendas-interativo/
Ou simplesmente	responda ao e-mail em que este guia chegou.

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é cofundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.