



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Doze perguntas antes que o banho de imersão vire concreto.

Faça-as antes de assinar com um estúdio de projeto ou visualização de spa. Um bom estúdio responde às doze em um e-mail. O errado se cala quando você pergunta de quem é a sauna no layout.

COMECE AQUI

Toda falha estava visível antes da assinatura

Projetos de spa raramente falham pelo portfólio. Todo estúdio tem uma sauna iluminada e uma sala de tratamento tranquila. Eles falham nos cinco pontos abaixo, e cada um poderia ter sido percebido no primeiro e-mail, se alguém tivesse perguntado.

O QUE A REUNIÃO DE VENDAS PROMETEU

O QUE VOCÊ DESCOBRE DEPOIS DE ASSINAR

01	"Belas imagens de clima para o plano de negócios"	Investidores financiam uma sensação que ninguém consegue ver. Eles perguntam quantos clientes o clube comporta e por que os membros vão pagar. As imagens mostram um clima, não um negócio.
02	"O fornecedor de saunas desenhou um layout gratuito"	O layout gratuito segue o equipamento. Ele é montado em torno das cabines e banheiras de imersão de uma única marca. O percurso do cliente e o ritual ficam em segundo plano.
03	"Renderizamos quando o design estiver pronto"	Áreas molhadas falham em silêncio. O banho de imersão fria fica ao lado da recepção e a sauna a vapor não tem área de resfriamento. Ninguém percorreu a planta em 3D antes da obra.
04	"Cada ambiente é decorado por um especialista"	Doze ambientes que parecem cinco marcas. A recepção, as salas de recuperação e as áreas molhadas parecem negócios diferentes sob o mesmo teto.
05	"Fotos quando o clube estiver aberto"	Planos de associação vendem antes de haver fotos. Os planos de membro fundador precisam ser vendidos meses antes da inauguração, e não há nada do seu próprio clube para mostrar.

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 verificar.



Render de produção da Maverick Frame.

O TESTE, PARTE UM

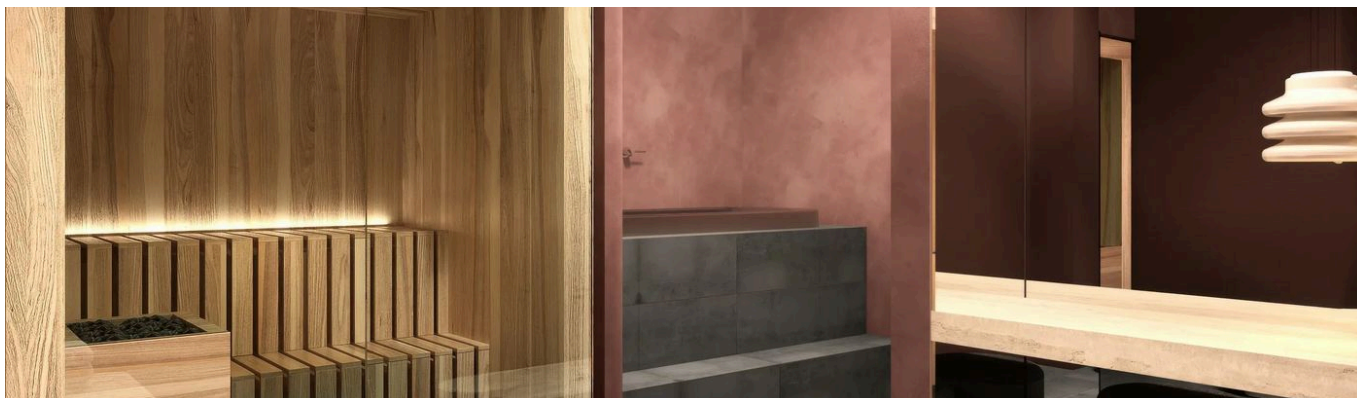
Perguntas 1 a 6: design e layout

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

PERGUNTE ISTO	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
1. Vocês conseguem projetar o spa se tivermos apenas um espaço vazio?	Sim: um layout, uma paleta e materiais mostrados em 3D, ajustados com você antes de renderizar as vistas finais.	"Mande o projeto e nós renderizamos."
2. Quais imagens vocês fariam para o plano de negócios?	A recepção, uma terapia de destaque e a planta baixa, escolhidas para mostrar a capacidade e a experiência do cliente.	"Algumas imagens bonitas de clima."
3. Como vocês planejam o percurso do seco ao molhado e do público ao privado?	Um passeio pelo layout 3D: recepção, vestiário, zona térmica, imersão, descanso e de volta ao lounge.	Nenhuma menção ao percurso do cliente.
4. O layout está vinculado a alguma marca de sauna ou de equipamento?	Não: o design vem primeiro, e as cabines, banheiras e aparelhos que você escolher entram nele em escala.	O layout chega com os códigos de catálogo de um fornecedor.
5. Como vocês verificam o resfriamento, a drenagem e os pisos escorregadios?	Apontam esses pontos no layout 3D e deixam a engenharia com seu arquiteto e sua construtora.	"Isso fica para depois."
6. O que vocês não fazem?	Projeto executivo, hidráulica, climatização e engenharia de piscinas ficam com o arquiteto e o engenheiro.	"Cuidamos de tudo."

Por que as perguntas 3 e 4 são as mais importantes

Um spa é uma sequência, não um conjunto de salas. A ordem entre calor, frio e descanso decide como os clientes se sentem e se os membros voltam, e é a primeira coisa que um layout de fornecedor sacrifica.



Render de produção da Maverick Frame.

O TESTE, PARTE DOIS

Perguntas 7 a 12: um visual, todos os canais

PERGUNTE ISTO	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
7. Como doze ambientes diferentes vão parecer um único clube?	Uma paleta e uma linguagem de iluminação definidas para todo o spa antes do render.	Cada zona com briefing e decoração próprios.
8. Quem exatamente vai projetar e renderizar o meu spa?	Funções nomeadas na equipe própria do estúdio, e quem vai falar com você no dia a dia.	"Nossos parceiros" ou "nossa rede".
9. O mesmo modelo pode gerar imagens para o site, posts para redes sociais e um vídeo curto?	Sim: novas vistas e cortes da mesma cena, sem construir o spa de novo.	"Imagens de marketing são outro projeto."
10. Quando podemos começar a vender planos de associação com as suas imagens?	Assim que as primeiras vistas forem aprovadas, meses antes da inauguração.	"Quando o clube estiver pronto."
11. Quem guarda os arquivos da cena, e por quanto tempo?	O estúdio arquiva a cena de trabalho e pode reabri-la para novos ambientes ou uma segunda unidade.	Depois da entrega, só existem os JPEGs finais.
12. Do que vocês precisariam de mim para começar esta semana?	Uma lista curta: a planta ou fotos com medidas, seus tratamentos e algumas referências.	Um questionário de trinta páginas antes do orçamento.

10 - 12

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

7 - 9

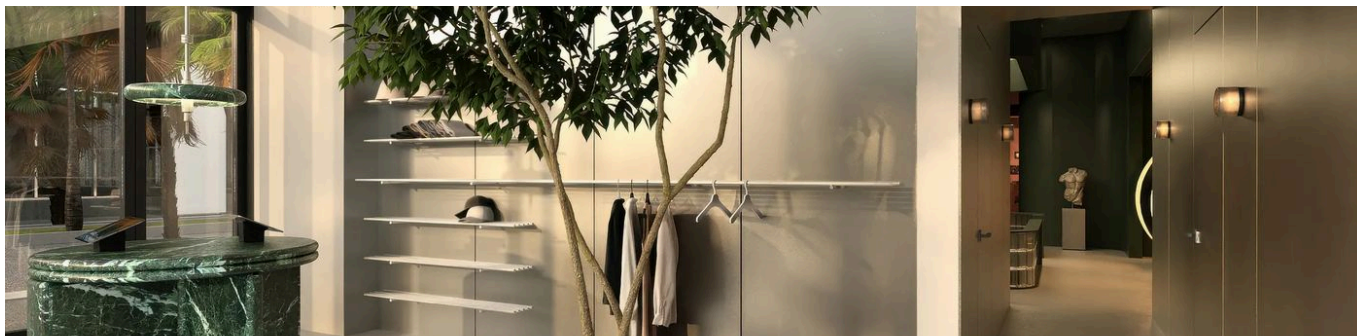
PEÇA UMA VISTA DE TESTE PAGA ANTES DE FECHAR O PACOTE

0 - 6

DESISTA, POR MAIS TRANQUILO QUE PAREÇA O PORTFÓLIO

A pergunta que os estúdios mais evitam é a número 4

Layouts gratuitos de fornecedores são um bom ponto de partida. O problema é um design que segue um catálogo sem dizer. Pergunte com clareza e veja se a resposta começa pelos seus membros ou por um produto.



Render de produção da Maverick Frame.

ENVIE

Um e-mail, três estúdios, um dia

Você não precisa de uma ligação para aplicar o teste. Cole o e-mail abaixo, anexe o que já tem e envie aos três estúdios da sua lista ao mesmo tempo. A diferença entre as respostas costuma ficar clara já no segundo parágrafo.

O E-MAIL A ENVIAR

01	Assunto	Projeto de spa e renders para [nome do clube]: orçamento e doze perguntas
02	Linha 1	Vamos abrir um [clube de recuperação / day spa / casa de banho] de cerca de [metragem] em [cidade], com inauguração prevista para [mês].
03	Linha 2	Em anexo: a planta ou fotos com medidas, nossa lista de tratamentos e duas referências de que gostamos.
04	Linha 3	Pedimos que respondam às doze perguntas abaixo com nomes e exemplos, não com faixas.
05	Linha 4	Cole aqui 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 com uma abordagem de layout, nomeiam as pessoas e devolvem uma ou duas perguntas sobre os seus tratamentos e os seus membros.

O que nós responderíamos

Nossos próprios números estão na próxima página, no mesmo formato, para que você possa nos avaliar com o mesmo teste.



Render de produção da Maverick Frame.

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
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
Animação de até um minuto	De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro
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/
Projeto de spa e bem-estar	maverickframe.com/pt-br/solucoes/projeto-de-spa/
Ou simplesmente	responda ao e-mail em que este guia chegou.

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é o fundador 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.