

MAVERICK FRAME SITE HEALTH

One score.
Every check
behind it.

Core Web Vitals	20 checks
Page load - weighted by severity	5 checks
Mobile UX attention	3 checks
Page load inclusive - never counted as passed	2 checks
Total: 30 checks (Core Web Vitals, UX and MCP)	



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Cinque fasi. Una storia di prodotto. Scritta una volta sola.

Quali video ordinare dal primo pitch al lancio, al ciclo di vendita e alla release successiva, che cosa ogni film lascia al successivo e che cosa inviare in ogni fase.

SI PARTE DA QUI

Cinque fornitori, cinque look, un solo prodotto

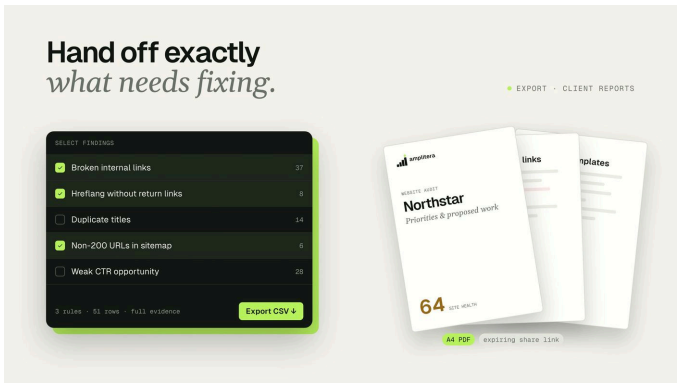
La maggior parte delle aziende software compra video una fase alla volta. Un’animazione per il pitch da un freelance, un film di lancio da un’agenzia, video demo registrati dal team di prodotto, clip di onboarding dal supporto e annunci social da un’agenzia di performance.

Ognuno spiega lo stesso prodotto da zero, e ognuno lo fa sembrare un po’ diverso. Gli acquirenti vedono cinque prodotti dove Lei ne vende uno, e la storia si paga cinque volte.

COMPRATO FASE PER FASE		PIANIFICATO COME UN’UNICA ROADMAP	
01	La storia si riscrive per ogni nuovo video	Storia e scene si costruiscono una volta e si aggiornano con il prodotto	
02	Ogni video sulle funzioni parte da un file vuoto	I video sulle funzioni riusano stile e scene già approvati	
03	Pitch, film di lancio e annunci sembrano tre brand	Un solo look tra pitch deck, sito, prodotto e annunci	

Il valore è la storia. I video sono il risultato.

Una sceneggiatura approvata, uno stile e un set di scene di interfaccia animate sono la parte più grande del primo film. Se restano presso un solo studio, ogni video successivo è fatto di nuove scene e modifiche, non di un nuovo inizio.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA ROADMAP

Che cosa ordinare in ogni fase, e che cosa resta

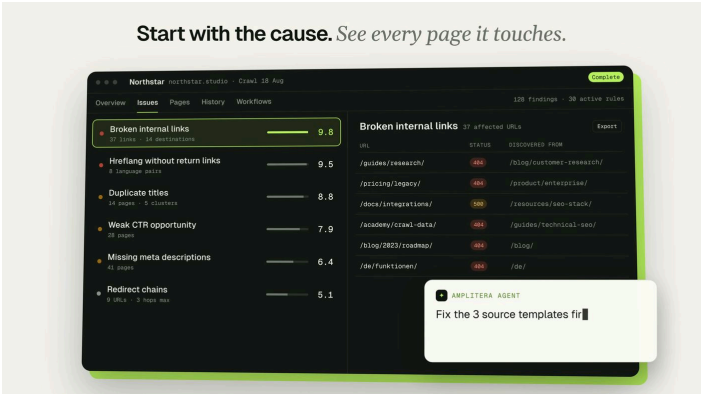
Cinque fasi, nell'ordine in cui la maggior parte dei prodotti software le attraversa. Ogni riga dice che cosa ordinare, chi lo guarderà e che cosa riusa la fase successiva.

FASE	ORDINI QUESTI VIDEO	CHI LI USA	PASSA AVANTI
Pitch	Un breve film concept o una storia di prodotto animata per il pitch deck	Investitori, primi clienti	Sceneggiatura e stile
Lancio	Il video esplicativo principale più versioni da 15 e 6 secondi	Sito, post di lancio, stampa	Scene e montaggio
Vendite	Video demo di prodotto e sulle funzioni per call ed email	Team commerciale, potenziali clienti	Le scene di interfaccia
Onboarding	Video su funzionamento e configurazione per nuovi utenti	Clienti, supporto	Il linguaggio visivo
Crescita	Versioni verticali e quadrate per gli annunci, video di release	Annunci, social, note di rilascio	Un progetto pronto per la prossima release

Parta dalla fase in cui è

Se il lancio è il mese prossimo, ordini ora il film di lancio e chiedi che il progetto venga conservato con scene e stile in archivio. È questo che permette ai video demo, agli annunci e alla prossima funzione di riusarlo invece di ripartire.

Non tutti i prodotti attraversano tutte e cinque le fasi. Un prodotto già sul mercato può partire da Vendite con una serie di demo; una startup può fermarsi al Pitch finché il round non si chiude. L'ordine vale comunque, e vale anche la regola: la fase che arriva per prima costruisce le scene che le altre riusano.



Rendering di produzione Maverick Frame.

FILM PER FILM

Un prodotto, cinque fasi, film per film

Un set tipico per un prodotto software. Il primo film porta l'impianto: sceneggiatura, style frame e scene di interfaccia. Ogni video successivo parte da lì, ed è lì che si risparmiano tempo e budget.

VIDEO	DURATA TIPICA	PARTE DA
Film di pitch per il deck	Da 30 a 60 secondi	Nuova sceneggiatura e nuovi style frame
Video esplicativo principale per il lancio	Da 60 a 90 secondi	Sceneggiatura e stile del pitch
Versioni di lancio per i social	Da 6 a 15 secondi	Scene del film principale
Video demo di prodotto	Da 1 a 3 minuti ciascuno	Le scene di interfaccia
Video sulle funzioni e di release	Da 20 a 45 secondi ciascuno	Scene di interfaccia e montaggio
Video di onboarding e sul funzionamento	Da 1 a 2 minuti ciascuno	Linguaggio visivo e scene
Versioni verticali e quadrate per gli annunci	Da 6 a 30 secondi	I film master

Pianifichi il primo film per il riuso

Dica subito allo studio quali video seguiranno, così il primo film viene costruito con scene, livelli e stili che i successivi possono aprire e modificare.

Le durate tipiche sono un riferimento, non una regola: è la storia a decidere la durata. I nostri tempi e che cosa conta come round di revisione sono a pagina 06.

TUTTO IN UNA PAGINA

Che cosa inviarci in ogni fase

Il breve elenco di materiali che decide prezzo e tempi in ogni fase. Invii quello che ha; ciò che manca diventa una domanda, non un ritardo.

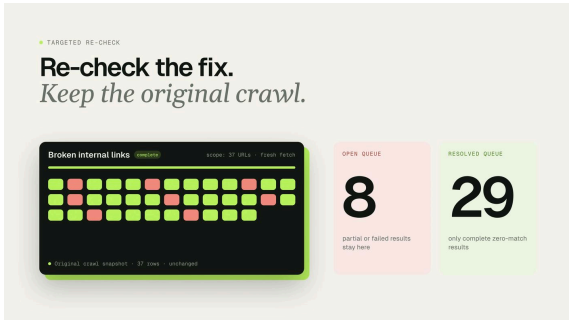
01	Pitch: la storia	Il problema, il prodotto in una frase, il pubblico e due film che ammira.
02	Pitch: il deck	Il pitch deck attuale o il one-pager, così film e slide dicono la stessa cosa.
03	Lancio: il prodotto	Accesso al prodotto o un account demo, e le schermate che contano di più.
04	Lancio: il brand	Logo, colori, font ed eventuali linee guida di motion o UI.
05	Vendite: le domande	Le domande che i potenziali clienti fanno a ogni call, in ordine di frequenza.
06	Onboarding: i passaggi	Il flusso di configurazione e i tre punti in cui i nuovi utenti si bloccano.
07	Crescita: i canali	Annunci, social, sito: formati, durate e date.
08	Ogni fase: la data	Il lancio, la fiera o il round. Pianifichiamo a ritroso da lì.

Cambiare fase, tenere le scene

Se abbiamo già realizzato un film per il Suo prodotto in una fase precedente, riaprire il progetto richiede una sola email: indichi la fase, i nuovi video e che cosa è cambiato nel prodotto. Le scene sono in archivio, quindi il preventivo parte dal lavoro nuovo, non dall'impianto.

Le nostre condizioni sono nella pagina successiva

I nostri tempi e che cosa conta come round di revisione sono a pagina 06. Le durate di pagina 04 sono tipiche, e ogni progetto riceve un preventivo fisso per il suo perimetro esatto.



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/
Video esplicativi	maverickframe.com/it/servizi/video-esplicativi/
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.