



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dal locale vuoto al giorno d'apertura, un solo modello.

Cosa progettare e renderizzare in ogni fase di un nuovo negozio, chi deve convincere e cosa il modello 3D porta nella fase successiva, così non paga mai due volte lo stesso negozio.

PER INIZIARE

Perché i nuovi negozi pagano le immagini due volte

Quasi tutti i nuovi negozi comprano le immagini a pezzi: un mood board per il business plan, un layout dal fornitore degli arredi, qualche render per il proprietario e foto di repertorio per i post di apertura. Ogni pezzo lo fa qualcun altro, partendo da una versione diversa del negozio.

Il risultato è un negozio che cambia aspetto in ogni documento. La banca vede un'area vendita, il centro commerciale un'altra e i primi clienti entrano in una terza. Ogni nuovo pezzo parte da zero, quindi lo stesso negozio viene modellato e pagato più e più volte.

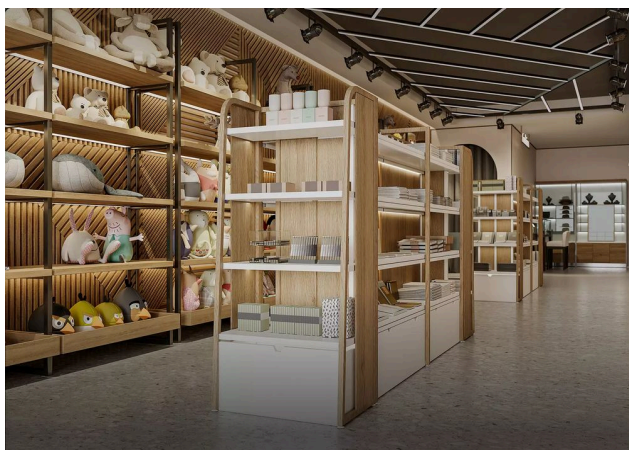
COMPRATO A PEZZI

COSTRUITO COME UN SOLO MODELLO

01	Un mood board che nessuno può quotare	Un layout 3D con arredi, espositori e materiali dalla prima settimana
02	Immagini per il business plan che mostrano un'atmosfera	Viste di facciata, area vendita ed espositore principale che mostrano l'attività
03	Il layout del fornitore, costruito intorno alle sue scaffalature	Un layout neutro rispetto ai marchi, con gli arredi scelti aggiunti dopo
04	Foto di repertorio per la campagna di inaugurazione	Post social e un video promozionale del Suo negozio, prima che esista

Il modello 3D è il patrimonio. Le immagini sono il risultato.

Una volta progettato e modellato il negozio, ogni nuova fase richiede solo nuove viste, non un nuovo negozio. Per questo la prima fase è quella costosa e ogni fase successiva costa meno.



Render di progettazione negozi Maverick Frame: un negozio di giocattoli e libri e una boutique in modello bianco.

LA ROADMAP

Cosa progettare in ogni fase e chi deve convincere

Le cinque fasi sono le stesse della nostra pagina sulla progettazione di negozi. Per ognuna: cosa si progetta e si renderizza, chi deve dire sì e cosa eredita la fase successiva invece di rifarlo.

FASE	PROGETTARE E RENDERIZZARE	CHI DICE SÌ	COSA RESTA
Concept	Concept del negozio, layout, arredi, materiali e un primo sguardo all'area vendita	Lei e i Suoi soci	Il modello 3D e il layout
Capitali	Viste di facciata, area vendita ed espositore principale per il business plan e la presentazione	Banca, investitori, franchisor	Materiali approvati e le viste
Approvazione	Viste di facciata, insegna e interni secondo le linee guida del centro commerciale o del proprietario	Proprietario, centro commerciale, ufficio comunale per l'insegna	Una facciata che tutti hanno approvato
Allestimento	Viste di arredi, banconi ed espositori con le misure per quotare l'allestimento	Allestitore, produttori di arredi	Un layout che tutti hanno quotato
Apertura	Teaser in vetrina, post social, creatività per le inserzioni e un video promozionale del negozio	I Suoi primi clienti	Una libreria di lancio del Suo negozio

Parta da dove si trova

Se ha già un progetto di un retail designer o di un architetto, parta dalla fase Capitali e ci invii i disegni: modelliamo il negozio a partire da quelli. Se ha solo un locale e un brand book, parta dal Concept, perché lo progettiamo insieme a Lei.

Progettiamo concept e layout e produciamo le immagini. Esecutivi e documentazione per i permessi restano al Suo architetto o allestitore, e le campagne pubblicitarie a chi cura il Suo marketing; lavoriamo al loro fianco.



Render di progettazione negozi Maverick Frame: il bancone di un pop-up e una facciata su strada.

QUANTO COSTA

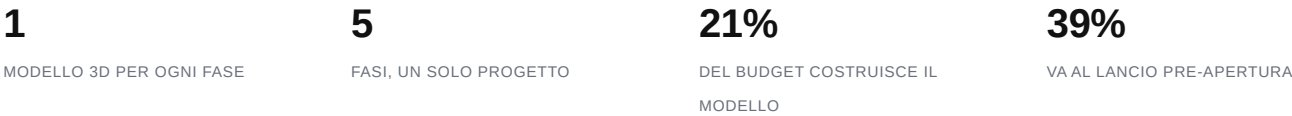
Un nuovo negozio, dal concept all'apertura

Un composito di una nuova boutique di circa 150 m² con facciata su strada, camerini e una lounge, progettata partendo da un locale vuoto. Le ore sono ore di produzione dello studio; le percentuali mostrano dove va il budget delle immagini, fase per fase.

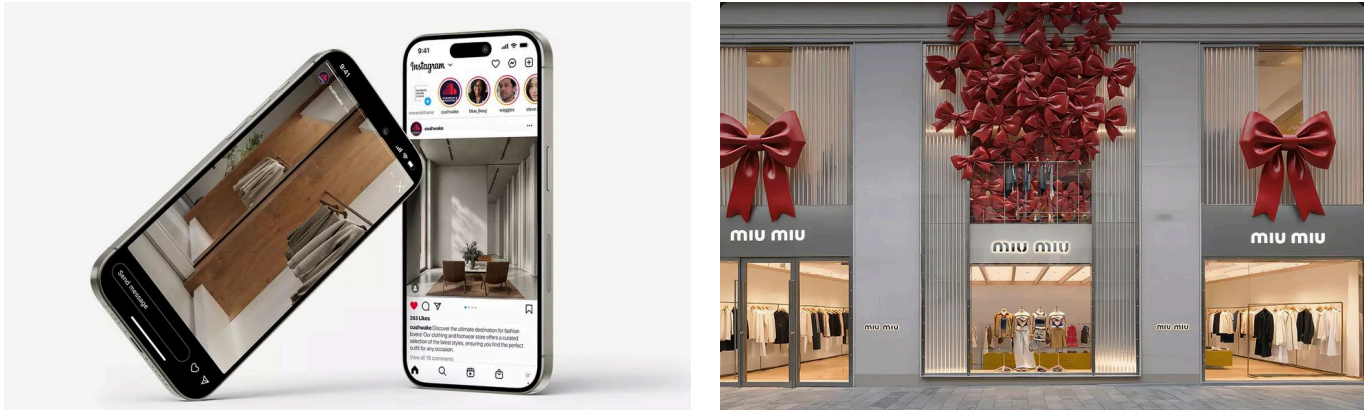
	FASE E SET	COSA SI PRODUCE	ORE
01	Concept: layout 3D e planimetria	1 vista grande	24 h
02	Concept: primo sguardo all'area vendita	2 viste	20 h
03	Capitali: facciata, area vendita, espositore principale	3 viste, modello riutilizzato	30 h
04	Approvazione: facciata e insegna secondo le linee guida	2 viste	24 h
05	Allestimento: arredi, bancone ed espositori	3 viste, modello riutilizzato	30 h
06	Apertura: immagini per social e inserzioni	6 immagini	40 h
07	Apertura: video promozionale	20 secondi	40 h
Concept 21%, capitali 14%, approvazione 12%			98 h
Allestimento 14%, apertura 39%			110 h

Dal concept all'apertura, un solo modello208 h

In calendario, con le decisioni restituite nei tempicirca 8 settimane



Un progetto già esistente, un negozio più piccolo o nessun video promozionale riducono le ore. Più concept, un flagship store su due piani o il roll-out di una catena le aumentano. Ci indichi la data di apertura e pianifichiamo le fasi a ritroso.



Immagini per il retail Maverick Frame: post del negozio su smartphone e una campagna natalizia in facciata.

LA PAGINA CHE CONTA

Cosa inviarc a ogni fase

I brand e i titolari di negozi con cui lavoriamo non inviano lunghe specifiche. A ogni fase mandano poche cose come queste, di solito nel testo di un'e-mail, e bastano per fare un preventivo e partire.

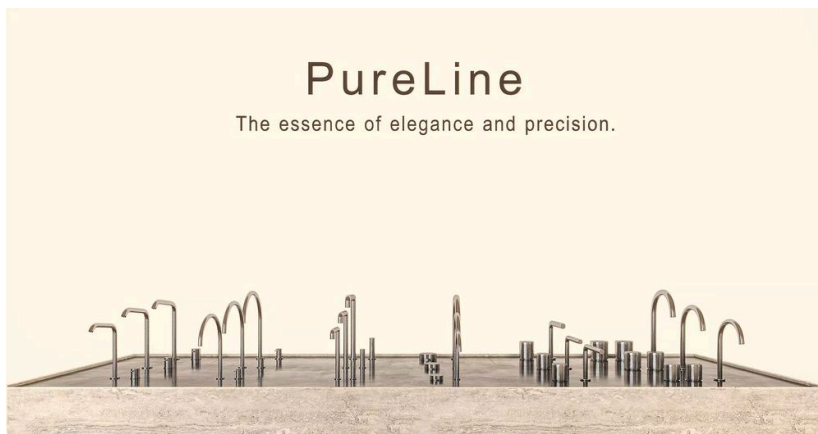
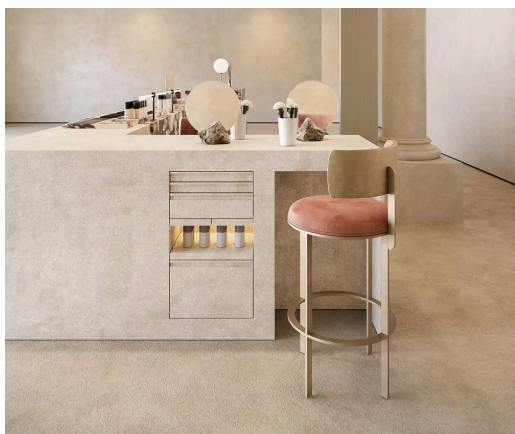
01	Concept: lo spazio	La pianta del locale o uno schizzo quotato, altezza del soffitto, pilastri e foto dello spazio vuoto.
02	Concept: il negozio	Cosa vende, chi sono i Suoi clienti, le linee guida del brand e due o tre negozi che Le piacciono.
03	Concept: gli arredi	Un eventuale preventivo dell'allestitore o del produttore di arredi; oppure lasci fare a noi e restiamo neutri rispetto ai marchi.
04	Capitali: il piano	Chi legge il business plan o la presentazione, e la data in cui viene inviato.
05	Approvazione: il centro commerciale	Le linee guida per i tenant del proprietario o del centro commerciale, le regole per facciata e insegna e le date delle revisioni.
06	Allestimento: l'allestitore	Chi quota l'allestimento e quali viste o misure gli servono.
07	Apertura: il brand	Logo, colori e canali: Instagram, inserzioni, il sito, la vetrina.
08	Espansione: il prossimo negozio	Le nuove sedi in programma, così il modello nasce per essere riutilizzato.
09	Ogni fase: la data	La firma della locazione, l'incontro in banca, la revisione del centro commerciale o il giorno dell'apertura. Pianifichiamo a ritroso da lì.

Un nuovo negozio, lo stesso modello

Se il Suo primo negozio l'abbiamo progettato noi, il prossimo inizia con un'e-mail: la pianta del nuovo locale. Materiali, arredi e brand sono già costruiti e approvati.

Cosa risponderemmo noi

Le nostre tariffe e condizioni sono nella pagina successiva, così può confrontare le ore qui sopra con qualsiasi preventivo.



Render di progettazione negozi Maverick Frame: una postazione trucco e l'espositore di un marchio di rubinetteria.

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 la data di apertura

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.