



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Cinco etapas. Um modelo do prédio. **Uma fonte de preços.**

Como um espelho de vendas interativo é construído do briefing ao lançamento, o que o modelo 3D e a tabela de vendas passam adiante e quem mantém o espelho de vendas atualizado quando os compradores começam a usá-lo.

COMECE AQUI

Cinco ferramentas, cinco tabelas, um prédio

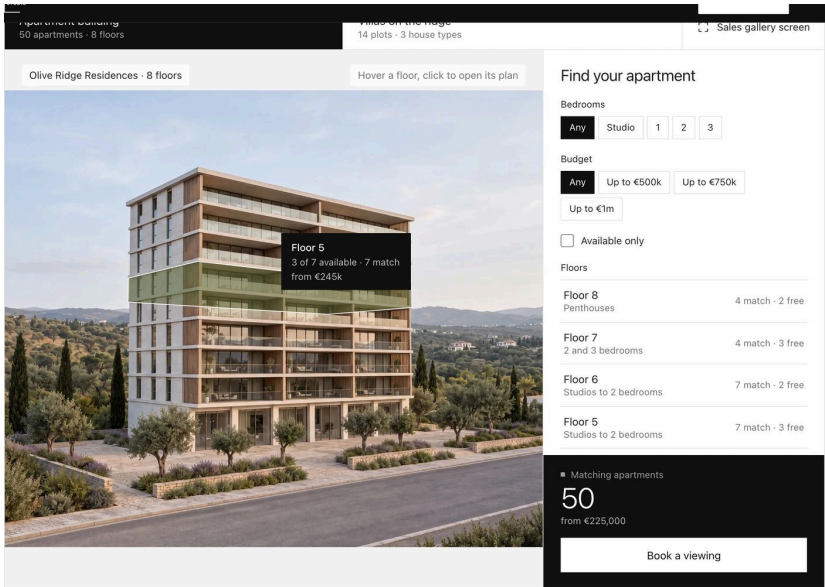
A maioria das incorporadoras vende na planta com ferramentas compradas uma de cada vez. Renders de um estúdio, plantas do arquiteto, uma tabela de vendas em PDF da equipe comercial, um app de tela touch para o stand de vendas e um formulário no site.

Cada uma mostra o mesmo prédio de um jeito um pouco diferente, e cada uma precisa da sua própria atualização quando um preço muda. Os compradores veem apartamentos já vendidos, os corretores corrigem isso em toda ligação e ninguém sabe qual tabela é a atual.

COMPRADO ETAPA POR ETAPA	PLANEJADO COMO UM SÓ MAPA
01 Renders, plantas e tabela de vendas vêm de pessoas diferentes	Um modelo 3D alimenta os renders, as plantas e o espelho de vendas
02 Os preços mudam em um PDF, em um portal e em um app, um a um	Preços e status mudam em uma só tabela ou no seu CRM
03 O site e o stand de vendas mostram coisas diferentes	Um espelho de vendas no site, na tela touch e nos notebooks dos corretores

O modelo e os dados são o ativo. O espelho de vendas é o resultado.

Um prédio feito em 3D a partir dos desenhos do seu arquiteto, com cada andar e apartamento onde as plantas os colocam, e uma única fonte de preços e status são a maior parte do trabalho. Se ficam em um só lugar, cada fase, pacote de acabamentos ou tela seguinte é um acréscimo, não uma reconstrução.



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 MAPA

O que encomendar em cada etapa, e o que fica

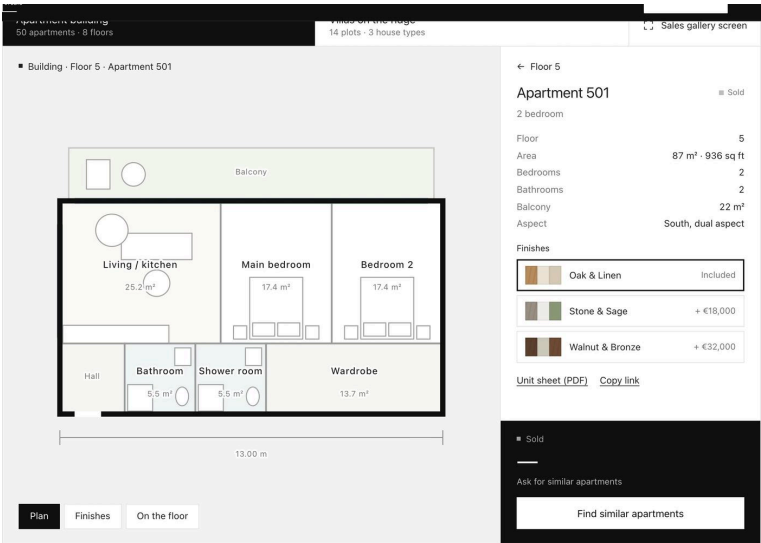
Cinco etapas, na ordem que a maioria dos projetos de espelho de vendas segue. Cada linha diz o que é feito, quem o avalia e o que a etapa seguinte reaproveita.

ETAPA	ENCOMENDE ESTES VISUAIS	QUEM USA	O QUE PASSA ADIANTE
Briefing	Plantas, lista de unidades, tabela de vendas, pacotes de acabamentos e onde os compradores vão usar o espelho de vendas	As suas equipes de vendas e de marketing	O escopo e a estrutura de dados
Modelo 3D	O prédio e o terreno em 3D a partir dos desenhos do arquiteto	O arquiteto, para conferir	O modelo para cada render e cada planta
Renders e plantas	Vistas externas com andares clicáveis, plantas e interiores em cada pacote de acabamentos	Compradores, equipe de vendas	As câmeras e os contornos dos andares
Programação	O espelho de vendas, filtros, status, o formulário de contato e a conexão com o CRM ou com a tabela de vendas	Corretores, o gestor do CRM	A fonte de dados para todas as telas
Lançamento	A versão para o site, a tela do stand de vendas, a primeira atualização da tabela	Compradores, o stand de vendas	Uma base pronta para a próxima fase

Comece de onde você está

Se já existem renders do prédio, informe isso no briefing. O espelho de vendas pode reaproveitar um modelo 3D feito para eles, e a etapa de onde você parte define o que será feito do zero.

Nem todo projeto passa pelas cinco etapas. Uma incorporadora que já tem renders pode começar na Programação; um condomínio de casas pode começar pela implantação em vez do prédio. A ordem continua valendo, e a regra também: a etapa que vem primeiro cria o modelo e os dados que as outras reaproveitam.



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

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

DEPOIS DO LANÇAMENTO

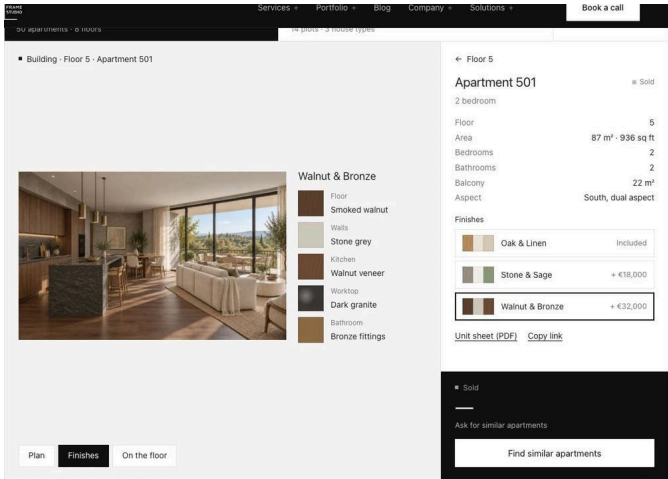
Quem mantém o espelho de vendas atualizado, e quando

Um espelho de vendas vale tanto quanto a sua última atualização de preços. Estes são os dados que ele lê, onde cada item fica e quem o altera quando os compradores começam a usá-lo.

DADO	ONDE FICA	QUEM ALTERA	COM QUE FREQUÊNCIA
Prédio, andares, terreno	O modelo 3D e os renders	O estúdio	Quando o projeto muda
Apartamentos e plantas	A lista de unidades e as plantas	A sua equipe, depois o estúdio	Uma vez por fase
Preços	Uma tabela ou painel, ou o seu CRM	A sua equipe de vendas	Sempre que a tabela muda
Status	Uma tabela ou painel, ou o seu CRM	Os seus corretores	A cada reserva e venda
Pacotes de acabamentos	Renders e a tabela de upgrades	O estúdio e a sua equipe	Quando um pacote é incluído
Pedidos	O seu CRM	Os seus corretores	A cada contato

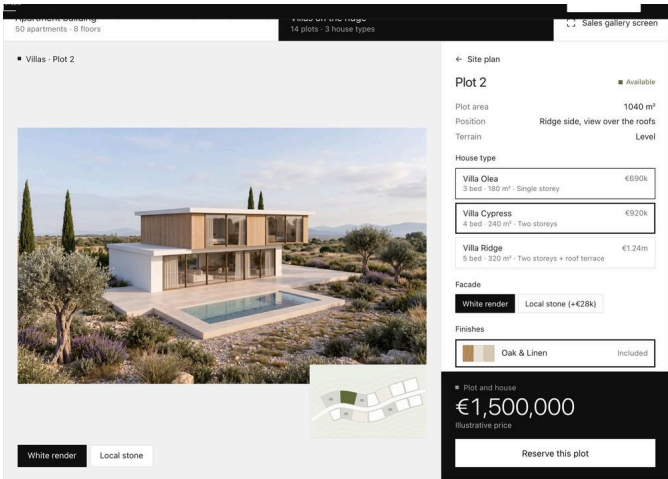
Uma mudança, todas as telas

Quando preços e status ficam em uma só tabela ou no seu CRM, a mudança aparece no site e na tela do stand de vendas em minutos. Ninguém envia um novo PDF, e nenhum corretor precisa lembrar qual tabela é a atual.



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

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



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

TUDO EM UMA PÁGINA

O que nos enviar em cada etapa

A lista curta de materiais que define o escopo e o prazo em cada etapa. Envie o que você tem; o que faltar vira pergunta, não atraso.

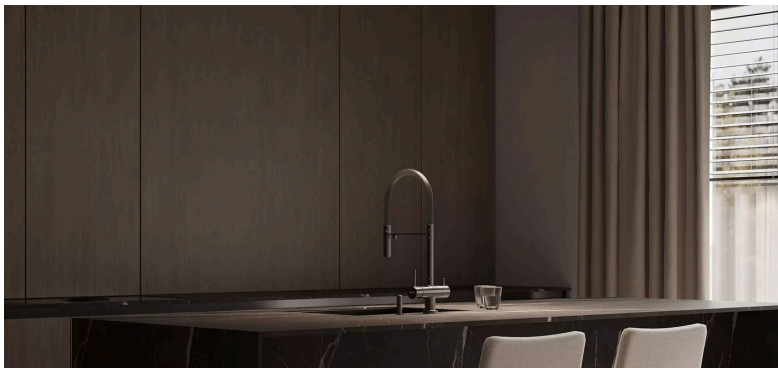
01	Briefing: o empreendimento	O número de prédios, andares e unidades, as tipologias e onde os compradores vão usar o espelho de vendas.
02	Briefing: as vendas	A data de lançamento, a tela do stand de vendas, se houver, e os idiomas e moedas de que os compradores precisam.
03	Modelo 3D: os desenhos	O modelo ou os desenhos do arquiteto, as plantas e a implantação.
04	Renders: os acabamentos	Os pacotes de acabamentos e upgrades, com os preços, e duas referências de clima.
05	Programação: os dados	A lista de unidades com áreas, preços e status, em planilha ou exportada do seu CRM.
06	Programação: o CRM	Qual CRM você usa e quem do seu lado pode dar acesso à API ou aos webhooks.
07	Lançamento: o site	Onde o espelho de vendas entra no seu site e quem pode inserir um código curto ali.
08	Todas as etapas: a data	O lançamento ou a abertura do stand de vendas. Planejamos de trás para a frente a partir dela.

Próxima fase, mesma base

Se fizemos o espelho de vendas de uma fase anterior, basta um e-mail para incluir a próxima: os novos prédios ou lotes, as plantas e a tabela de vendas. O modelo e a estrutura de dados ficam guardados, então o trabalho parte das novas unidades, não do zero.

As nossas condições estão na próxima página

Preços de mercado para renders, os nossos prazos e o que conta como rodada de revisão estão na página 06. O espelho de vendas em si é orçado por projeto, com preço fechado.



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
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.