

Esempio compilato: brief per studio di industrial design

Domidea Srl, nuova lampada da tavolo ricaricabile per interni ed esterni | versione 1.1 del 14 ottobre 2026

Esempio illustrativo. Domidea Srl è un'azienda fittizia che produce arredi e complementi di design per la casa. Numeri, nomi e risultati sono inventati a scopo didattico: servono a mostrare il livello di dettaglio atteso, non sono dati reali. Ogni risposta indica se l'informazione è verificata, un'ipotesi da validare o una decisione aperta.

Voce	Contenuto
Azienda e progetto	Domidea Srl, progettazione di una lampada da tavolo ricaricabile, uso interno ed esterno coperto
Referente	Direttore tecnico, con la product manager illuminazione
Data e versione	14 ottobre 2026, versione 1.1
Uso del brief	Gara tra tre studi di industrial design

1. Base comune

Contesto

Chi siete, cosa offrite, con quale modello di business? Da quale situazione nasce la necessità del progetto?

Domidea Srl progetta e produce arredi e complementi di design per la casa: sedute, tavoli, librerie, lampade e oggetti decorativi. Fondata nel 1987, ha sede e stabilimento in Brianza, 92 dipendenti e un fatturato 2025 di 21,4 milioni di € (EBITDA 9%). Vende per il 58% all'estero (Germania, Francia, Benelux, Paesi nordici) attraverso 380 rivenditori attivi, di cui 140 in Italia; il canale contract (hotel e residenze) pesa il 17% e l'e-commerce diretto, avviato nel 2023, il 6%.

L'illuminazione vale l'11% del fatturato. Le lampade attuali sono tutte a filo; il canale contract chiede da due anni un modello ricaricabile per tavoli di ristoranti e terrazze.

Stato: verificato

Problema o opportunità

Che cosa volete risolvere o cogliere? Quali evidenze avete già raccolto?

Nel 2025 abbiamo perso 14 trattative contract (valore stimato 310.000 €) per assenza di una lampada ricaricabile. Il mercato è affollato di prodotti simili tra loro: serve un oggetto riconoscibile e durevole.

Stato: verificato per le trattative perse; valore stimato dal commerciale

Obiettivi

Quali risultati vi aspettate, in quale ordine di priorità? Separa gli obiettivi di business e gli obiettivi di progetto. Formulate ogni obiettivo in modo SMART: specifico, misurabile (con numeri e valori di partenza), raggiungibile, rilevante per l'azienda e con una scadenza.

Obiettivi di business:

Obiettivo	Indicatore	Valore di partenza	Target	Scadenza
1. Vendite	Pezzi venduti	0	6.000	primi 12 mesi dal lancio
2. Contract	Trattative contract chiuse con la lampada	0	10	31 dicembre 2028
3. Margine	Margine industriale	52% media illuminazione	almeno 55%	al lancio

Obiettivi di progetto:

Obiettivo	Indicatore	Valore di partenza	Target	Scadenza
1. Costo	Costo industriale per pezzo	non definito	massimo 48 €	fine ingegnerizzazione, ottobre 2027
2. Autonomia	Ore di luce al 100%	n.d.	almeno 12 ore	prototipo funzionante, maggio 2027
3. Riparabilità	Componenti sostituibili senza attrezzi	n.d.	batteria, LED e testa	progetto definitivo

Stato: verificato per costo e margine obiettivo; volumi da validare con l'analisi di mercato

Destinatari

Chi sono i vostri clienti target, utilizzatori e altre persone coinvolte nella scelta?

- Ristoratori e albergatori (acquisto da 20 a 200 pezzi)
- Architetti contract che specificano il prodotto
- Clienti finali con terrazzo o giardino
- Personale di sala che ricarica e pulisce le lampade ogni giorno

Stato: verificato

Mercato e competitor

Quali sono i fattori di scelta che i vostri clienti considerano quando devono scegliere un prodotto? Elencali dal più importante al meno importante

Quali concorrenti e alternative considerano i clienti? Per quali ragioni vi confrontano?

Fattori di scelta nel contract: autonomia, robustezza, facilità di ricarica, estetica, prezzo. Per il cliente finale vale la tabella generale:

Posizione	Fattore di scelta	Fonte
1	Estetica e coerenza con l'arredo esistente	Interviste a 24 rivenditori, 2026
2	Qualità percepita dei materiali e delle finiture	Recensioni e-commerce (612 analizzate)

Posizione	Fattore di scelta	Fonte
3	Tempi di consegna certi	Reclami 2025: 31% riguarda ritardi
4	Prezzo coerente con la fascia medio alta	Listini concorrenti, rilevazione interna
5	Firma del designer e storia del prodotto	Sondaggio clienti finali, 410 risposte

Analizzate 22 lampade ricaricabili concorrenti: prezzo al pubblico tra 129 € e 390 €, autonomia dichiarata tra 6 e 24 ore.

Stato: verificato

Allegati di riferimento: tabella dei 22 prodotti

Brand

Posizionamento, promessa, tono, identità: quali linee guida esistono già?

Linee essenziali, materiali sinceri, nessuna decorazione superflua. Il prodotto deve stare nella collezione accanto ai tavoli esistenti.

Stato: verificato

Allegati di riferimento: manuale di identità, catalogo 2026

Evidenze

Quali risultati di discovery, interviste, dati interni ed esterni, osservazioni, feedback e materiali visivi potete condividere?

- Visite in 6 ristoranti clienti con foto delle lampade in uso
- Interviste a 9 architetti contract
- Analisi di 340 recensioni di prodotti concorrenti: il 27% lamenta il cedimento della batteria dopo 1 anno

Stato: verificato

Perimetro di lavoro

Quali attività sono incluse ed escluse? Quali dipendenze e contributi interni sono previsti?

Incluso: ricerca, concept, progetto definitivo, prototipi estetici e funzionali, supporto all'ingegnerizzazione.
Escluso: certificazioni (a carico dell'azienda), packaging, comunicazione.

Stato: verificato

Elaborati da consegnare

Cosa va consegnato, in quali formati e quantità, con quale livello di sviluppo?

Elaborato	Formato	Quantità	Livello di sviluppo
Concept	Schizzi e rendering	3 concept	Concept / bozza di lavoro
Progetto definitivo	Modelli 3D e disegni quotati	1 progetto, 2 finiture	Progetto definitivo / da approvare
Prototipi	Prototipo estetico e funzionale	2 + 5 pezzi	Esecutivo / pronto all'uso
File per i fornitori	STEP e disegni 2D	set completo	Esecutivo / pronto all'uso

Vincoli

Scadenze, requisiti tecnici, organizzativi e normativi pertinenti.

- Concept entro il 31 gennaio 2027, prototipo funzionante entro maggio 2027, lancio a settembre 2028
- Grado di protezione almeno IP44
- Uso dei reparti interni di verniciatura e assemblaggio
- Batteria sostituibile, conforme al regolamento europeo sulle batterie

Stato: verificato; requisiti normativi da confermare con un consulente

Responsabilità

Chi è il referente? Chi va coinvolto? Chi approva il risultato finale?

Referente: direttore tecnico. Coinvolti: product manager, produzione, 2 clienti contract per i test.

Approvazione: amministratore delegato a ogni fase.

Stato: verificato

Verifica

Come avverranno revisioni e accettazione? Quali indicatori monitorerete?

Revisione al termine di ogni fase con scheda di valutazione (estetica, costo stimato, fattibilità). Test sul campo di 4 settimane in 2 ristoranti.

Stato: verificato

Misurazione: conteggiare 6.000 lampade vendute nei primi 12 mesi dal lancio e 10 nuove trattative contract chiuse con questo prodotto entro il 31 dicembre 2028. Per il nuovo prodotto non esiste un valore storico di costo o autonomia: verificarne i target sul prototipo, usando la distinta base e un test a piena luminosità. Verificare separatamente la sostituzione senza attrezzi di batteria, LED e testa. Confermare la fattibilità e il margine prima di autorizzare la produzione.

2. Approfondimenti specifici

Bisogno dell'utilizzatore e situazioni d'uso

Chi usa il prodotto, dove, in quali condizioni?

Tavoli all'aperto coperti, 18-24 lampade per locale, ricarica notturna collettiva, spostamenti frequenti, pulizia con panno umido.

Stato: verificato (visite)

Ruolo nel portafoglio

Che posto occupa il prodotto nella gamma?

Primo prodotto ricaricabile; deve poter generare una famiglia (versione da terra nel 2029).

Stato: ipotesi

Funzioni e prestazioni

Quali funzioni e prestazioni sono richieste?

- Autonomia di almeno 12 ore, ricarica completa in meno di 5 ore
- 3 livelli di luce, temperatura 2.700 K
- Base di ricarica multipla da 6 posti (opzionale)

Stato: verificato

Ergonomia, accessibilità, manutenzione

Quali operazioni devono essere facilitate?

Accensione con un solo gesto, presa sicura con una mano, batteria sostituibile in meno di 2 minuti.

Stato: verificato

Materiali, processi e componenti

Quali processi produttivi e componenti sono disponibili o vincolanti?

Alluminio verniciato in casa, diffusore in policarbonato o vetro, LED e batteria da fornitori qualificati.

Stato: verificato

Volumi e costo industriale obiettivo

Quanti pezzi all'anno e a quale costo?

6.000 pezzi il primo anno, 9.000 dal secondo. Costo industriale massimo 48 €.

Stato: ipotesi da validare

Prezzo e posizionamento

A quale prezzo e con quale posizionamento verrà venduto?

Prezzo al pubblico 189-219 €; listino contract scontato fino al 35% per oltre 50 pezzi.

Stato: decisione aperta

Requisiti normativi da verificare

Quali norme e certificazioni incidono sul progetto?

Marcatura CE, compatibilità elettromagnetica, sicurezza delle batterie, grado IP.

Stato: aperto (verifica con consulente entro dicembre 2026)

Durata, riparabilità, obiettivi ambientali

Quali obiettivi su ciclo di vita e materiali?

Vita utile dichiarabile di 8 anni, ricambi disponibili per 10 anni, almeno 70% di materiale riciclabile in peso.

Stato: ipotesi

Fasi: concept, prototipo, validazione

Quali fasi sono previste e con quali verifiche?

Concept entro il 31 gennaio 2027; sviluppo e prototipo entro maggio 2027; test sul campo di 4 settimane; ingegnerizzazione completata entro ottobre 2027; lancio a settembre 2028.

Stato: verificato

Confine tra design e ingegnerizzazione

Si richiede concept, progetto dettagliato o sviluppo fino all'industrializzazione?

Allo studio: fino al progetto definitivo e prototipi; l'ingegnerizzazione elettronica resta all'ufficio tecnico con il supporto dello studio (20 giornate).

Stato: verificato

Budget di progettazione e prototipazione

Budget per la progettazione e, se previsto, per prototipi e test, separati.

Progettazione 38.000-45.000 € esclusa IVA; prototipi e test 15.000 € a parte. Royalty: da proporre (ipotesi 3% sul netto).

Stato: verificato per gli importi; royalty aperta

N.B. Senza un'indicazione di budget, molte agenzie e professionisti non prendono in carico il brief. Per questo l'esempio indica sempre un importo o una fascia.

3. Allegati visivi

Per ogni immagine indicate cosa mostra, perché è rilevante e quale indicazione offre al progetto. Specificate se è un'evidenza (raccolta nella realtà) o un riferimento stilistico (da non copiare). Segnalate le immagini generate con l'AI come illustrazioni di un'ipotesi.

N.	Cosa mostra	Perché è rilevante	Evidenza o riferimento
1	Lampade attuali dei clienti contract sui tavoli	Mostra problemi di stabilità e ricarica	Evidenza
2	Postazione di ricarica improvvisata in un ristorante	Spiega l'esigenza della base multipla	Evidenza
3	Illustrazione generata con l'AI di una base di ricarica	Ipotesi da discutere, non un progetto	Riferimento (immagine AI)

4. Se il brief è usato per una gara

• **Criteri di selezione:** comprensione del problema 30%, qualità del metodo 25%, esperienza nel settore arredo 20%, team dedicato 10%, offerta economica 15%

- **Attività richieste nella proposta:** lettura del problema in massimo 2 pagine, metodo e calendario, team con ruoli e giornate, offerta economica separata per fase
- **Calendario:** invio del brief il 3 novembre, domande entro il 10 novembre, consegna delle proposte il 24 novembre, presentazioni il 1 e 2 dicembre, decisione entro il 9 dicembre
- **Modalità di chiarimento:** domande via email al referente; risposte condivise con tutti i partecipanti entro 3 giorni lavorativi quando cambiano il perimetro

Stato: verificato (calendario approvato dalla direzione)

Il brief non sostituisce contratto e proposta economica: li prepara, rendendo chiaro su cosa ci si sta accordando.