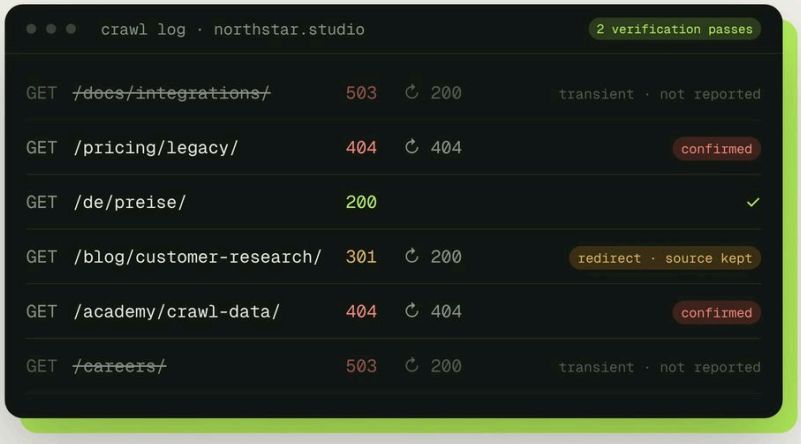
VERIFIED CRAWLING

MAVERICK FRAME STUDIO

Trust the finding *before you create the task.*

Server errors are re-requested before they count. Temporary failures stay out of your task list.



128 findings. *Four honest states.*

never one blended number

47	51	18	12
Confirmed issues	Recommendations	Manual review	Crawler limitations

GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Wallets. Agentes. API. Un flujo claro. Explicado sin exagerar.

El kit de vídeo que una plataforma fintech, cripto o de IA necesita para que la entiendan y confíen en ella: qué vídeos explican el flujo, cómo mostrar un producto sin forma física y las afirmaciones que le cuestan la credibilidad a un lanzamiento.

Dim Kuzmenko
Cofundador, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

EMPIECE AQUÍ

En una plataforma se confía antes de usarla

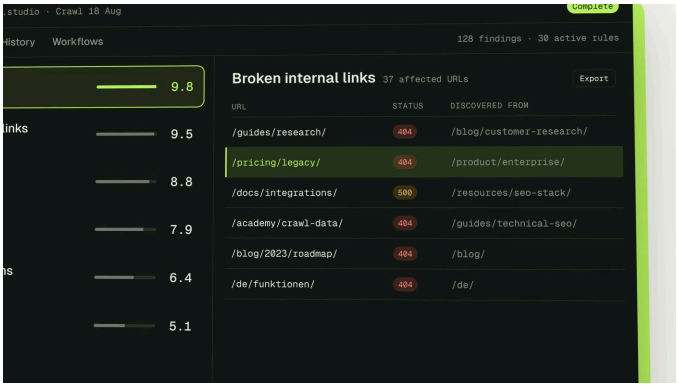
A las plataformas fintech, cripto y de IA rara vez les cuesta hacer un vídeo. Les cuesta hacer uno que un comprador prudente se crea. El producto es un flujo de datos, dinero o decisiones que nadie ve, y cada vídeo cae en la tentación de llenar el hueco con redes brillantes y grandes promesas.

Así, el espectador recuerda los efectos y no el producto, y el equipo de compliance o el primer cliente potencial serio pregunta qué se está afirmando en realidad. Un vídeo construido con el flujo real, paso a paso, con la interfaz en pantalla y cada afirmación verificada, hace lo contrario: vuelve concreto el producto y da al equipo comercial algo que puede defender.

	UNA PLATAFORMA EXPLICADA CON EFECTOS	UNA PLATAFORMA EXPLICADA PASO A PASO
01	**Redes brillantes y monedas de stock**	Las pantallas reales, paso a paso
02	**Promesas de velocidad y seguridad**	Las comprobaciones que el producto hace de verdad
03	**Un vídeo para todos los públicos**	Una versión para compradores y otra para desarrolladores
04	**Funciones del roadmap mostradas como activas**	Solo lo que funciona hoy
05	**Un vídeo nuevo para cada mercado**	Escenas reutilizadas, texto y voz localizados

Muestre el flujo y después el beneficio.

Decida qué debe entender el espectador, en orden: qué entra, qué hace la plataforma, qué sale y por qué es seguro. Las escenas salen de ese orden, no de una biblioteca de efectos.



Render de producción de Maverick Frame.

LA LISTA DE VÍDEOS

El kit para plataformas, vídeo a vídeo

Un kit típico para una plataforma fintech, cripto o de IA, no el pedido de un cliente concreto. Supone un producto con un público de negocio y otro técnico. Las duraciones son orientativas: las decide la historia.

VÍDEO	DURACIÓN	DÓNDE SE USA
Vídeo explicativo de la plataforma	De 60 a 90 segundos	Home, reuniones con inversionistas y socios
Vídeo de cómo funciona	De 1 a 2 minutos	Página de producto, llamadas de venta
Recorrido para desarrolladores o de la API	De 1 a 3 minutos	Documentación, portal para desarrolladores
Vídeo de seguridad y confianza	De 45 a 90 segundos	Ventas, compras, compliance
Vídeos de funciones y de versiones	De 20 a 45 segundos	Notas de versión, comunidad
Cortes de lanzamiento y anuncios	De 6 a 30 segundos	Redes sociales, anuncios de pago

Dos públicos, un solo conjunto de escenas.

Compradores y desarrolladores necesitan vídeos distintos, pero no producciones distintas. Las mismas escenas de interfaz y de flujo se montan como una historia de negocio corta y un recorrido técnico más largo.

VÍDEO	QUÉ DEBE CONSEGUIR	QUIÉN LO VE
Vídeo de la plataforma	Decir qué hace el producto y por qué importa	Compradores, socios, inversionistas
Vídeo de cómo funciona	Mostrar el flujo, paso a paso	Usuarios, ventas
Recorrido de la API	Mostrar cómo construir sobre ella	Desarrolladores
Vídeo de confianza	Mostrar cómo se protegen el dinero y los datos	Compras, compliance

ERRORES DESDE SU LADO DE LA MESA

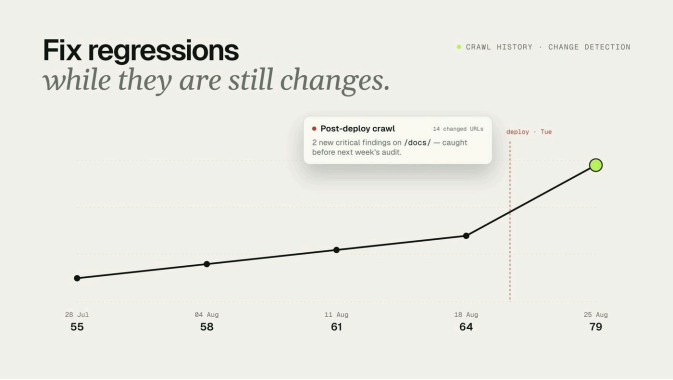
Seis frases que minan la credibilidad

Salen de briefs de plataformas que recibimos. Todas son comprensibles, y cada una o debilita la confianza o duplica el trabajo.

	LO QUE DICE EL BRIEF	QUÉ ENVIAR EN SU LUGAR
01	**Que parezca futurista**	Muestre las pantallas y el flujo reales. La confianza nace de la claridad, no de los efectos.
02	**Digan que es la más segura**	Nombre las comprobaciones que el producto hace de verdad. Una afirmación concreta se cree; un superlativo se cuestiona.
03	**Muestren a la IA pensando**	Muestre la entrada, los pasos y el resultado. El espectador confía en lo que puede seguir.
04	**El token sale el mes que viene**	Muestre lo que funciona hoy y deje las fechas fuera del vídeo. Las fechas cambian; el vídeo no debería tener que hacerlo.
05	**Un vídeo para todos**	Planifique una versión de negocio y otra técnica a partir de las mismas escenas.
06	**Igual que el último vídeo**	Adjunte el último proyecto y diga qué ha cambiado: una pantalla, un flujo o un mercado. Las escenas guardadas cubren el resto.

Verifique cada afirmación sobre el papel.

Pida que cada afirmación del guion se coteje con su documentación y que el proyecto quede guardado. Cuando cambien el producto, la normativa o el mercado, la actualización empieza editando, no desde un archivo en blanco.



Render de producción de Maverick Frame.

EN UNA PÁGINA

Lo que de verdad nos envían los equipos de plataformas

Los equipos de plataformas no envían especificaciones. Para un vídeo explicativo mandan algo parecido a esto, normalmente en el cuerpo de un correo, y basta para presupuestar.

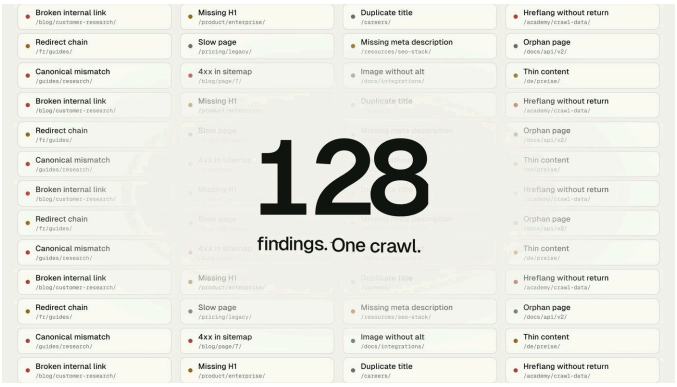
01	**El producto**	Una cuenta demo o un recorrido grabado del flujo principal.
02	**El flujo**	Qué entra, qué hace la plataforma y qué sale, en pocas líneas.
03	**El público**	Compradores, usuarios, desarrolladores, inversionistas o reguladores, y cuál va primero.
04	**Las afirmaciones**	Qué hace hoy el producto y qué no debe decirse todavía.
05	**La marca**	Logo, colores, tipografías y cualquier guía de interfaz o de motion.
06	**El estilo**	Dos vídeos que admire y lo que no quiere.
07	**El canal**	Home, ventas, portal para desarrolladores o anuncios.
08	**La fecha**	El lanzamiento, la cotización en un exchange, la feria o la ronda.
09	**El presupuesto**	Para el primer vídeo o para el kit. Cualquiera basta para definir el alcance.

Empiece por el flujo principal

Apruebe primero el guion y el estilo en el vídeo de la plataforma. Los vídeos técnicos y de confianza siguen esa plantilla.

Verifique pronto las afirmaciones

Envíe el guion a compliance o al equipo legal antes de animar. Una frase cambiada sobre el papel cuesta minutos; en un vídeo terminado, un nuevo render.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

Precios de mercado y condiciones, para revisar cualquier presupuesto

Rangos que vemos en el mercado en 2026, de autónomo a estudio. Úselos para contrastar cualquier presupuesto, incluido el nuestro.

TRABAJO ENCARGADO	AUTÓNOMO	ESTUDIO
Imagen exterior, una	$100 - 300	$250 - 600
Imagen interior, una	$120 - 350	$300 - 700
Paquete de 5 - 8 vistas	$600 - 1.500	$1.500 - 4.000
Animación, por minuto	$1.000 - 3.000	$3.000 - 8.000

Nuestros plazos y condiciones de revisión estándar. Son los que presupuestamos salvo que un proyecto necesite otra cosa, y en ese caso lo decimos antes de empezar.

FASE O ENTREGABLE	ESTÁNDAR DE MAVERICK FRAME
Primer borrador de una imagen fija	De 3 a 5 días laborables desde un brief completo
Imágenes finales, paquete de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, borradores incluidos
Animación de hasta un minuto	De 4 a 6 semanas, primero storyboard y previsualización
Rondas de revisión incluidas	Dos en fase de borrador y una sobre la imagen final
Qué cuenta como una ronda	Una sola lista consolidada de comentarios, enviada de una vez
Entrega urgente	La mitad de plazo por alrededor de un 40 % más, si el calendario lo permite

Tenga un estudio elegido antes de que la fecha esté encima

Los proyectos más caros que vemos no son los que llegan con un brief flojo. Son los que se encargan con prisa, cuando el primer proveedor ya ha fallado y la fecha de lanzamiento no se mueve. Valore uno o dos estudios mientras nada es urgente.

Una nota sobre hacerlo en casa: un solo artista necesita unas diez suscripciones de software, una estación de trabajo y varias habilidades adyacentes, desde el modelado y la iluminación hasta la postproducción y el trato con el cliente. Solo compensa si esa persona tiene trabajo todos los días. Por debajo de eso, las cuentas favorecen por sí solas externalizar.

SIGUIENTE PASO

Envíenos la demo y el flujo

Una cuenta demo o un recorrido grabado, el flujo principal en pocas líneas, las afirmaciones que puede hacer y el brief que tenga. Le responderemos con un alcance, un precio y las preguntas que lo deciden, por escrito y sin llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
Vídeos explicativos	maverickframe.com/es/servicios/video-explicativo/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es cofundador de Maverick Frame Studio. Las cifras de esta guía salen de nuestra propia bandeja de entrada y de nuestras propias tarifas, no de una encuesta del sector.