



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Een lamp verkoopt met zijn licht. Niet met zijn vorm.

De product- en sfeerscènes die een verlichtingsmerk nodig heeft voor catalogi, specificatieers en web, dag en nacht, regel voor regel geprijsd, met de briefing om te sturen.

[START HIER](#)

De productfoto laat het product weg

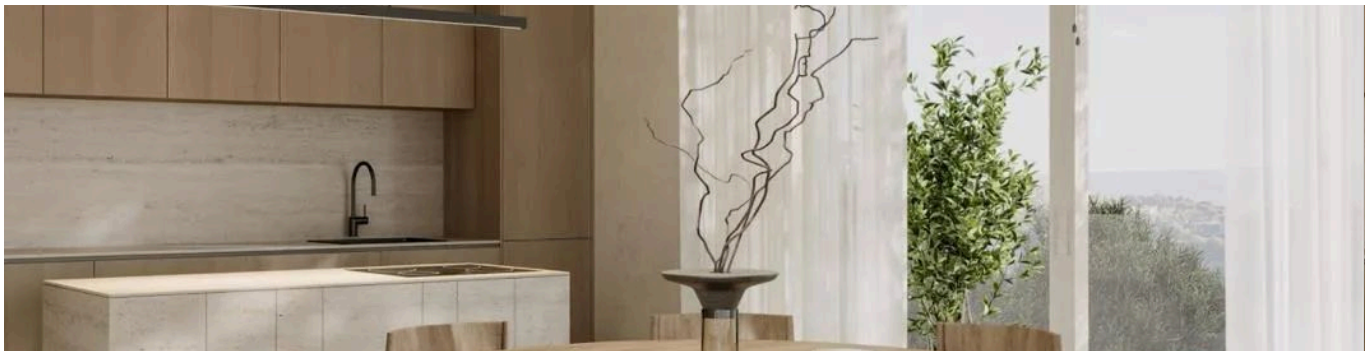
Een verlichtingsmerk verkoopt licht, en een armatuur op wit, uitgeschakeld, laat daar niets van zien. Specificeerders en interieurontwerpers willen de lichtcirkel op tafel zien, het strijklicht op de wand, de gloed door de kap en het ontbreken van verblinding.

Merken betalen te veel door elke armatuur in een echte ruimte te laten fotograferen, wat betekent dat ze de ruimte huren, en benutten renders te weinig door daginterieurs te bestellen waarin de lamp uit staat. Dat is een beeld van meubels met een lamp erin.

WAT ER WORDT BESTELD		WAT DE ARMATUUR VERKOOPT	
01	Beelden op wit, uitgeschakeld	Dezelfde beelden aan, met gloeiende diffuser. Twee beelden per armatuur, en het tweede is het beeld dat verkoopt.	
02	Daginterieurs, lamp als decoratie	Dezelfde scène bij schemer, met de armatuur als hoofdbron. 's Avonds doet het product zijn werk.	
03	Elke afwerking in een ruimte gestyled	Eén verlichte scène per armatuur, andere afwerkingen op wit, waar kopers ze naast elkaar vergelijken.	
04	Mooi licht, verzonnen	Licht dat de fotometrische data volgt, zodat een specificeerder kan vertrouwen wat hij ziet.	

Stuur het IES-bestand.

Fotometrische data beschrijft precies hoe de armatuur licht verspreidt. In de render verwerkt, maakt dat van een mooi plaatje een beeld waarmee een lichtontwerper kan werken, en meestal staat het al op uw website.



Maverick Frame productierendering.

DE BEELDENLIJST

De collectieset, geprijsd

Een samengesteld voorbeeld van de verlichtingssets die we prijzen, tegen gangbare studiotarieven, voor een familie van vier armaturen, een hanglamp, een wandlamp, een vloerlamp en een tafellamp, elk in twee afwerkingen. Elk beeld toont het product, het licht, of beide.

	ONDERDEEL	BASIS	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Productmodellen uit CAD, vier armaturen	4 x \$350	\$1.400
02	Beelden op wit, uitgeschakeld	4 x \$150	\$600
03	Beelden op wit, ingeschakeld, diffuser gloeiend	4 x \$200	\$800
04	Tweede afwerking van elke armatuur, aan en uit, op wit	8 x \$100	\$800
05	Verlichte interieurscènes bij schemer, één per armatuur	4 x \$550	\$2.200
06	Dezelfde vier scènes overdag	4 x \$300	\$1.200
07	Close-ups: diffuser, verbinding, schakelaar, plafondkap	4 x \$200	\$800
08	Projectscène voor specificeerders, de familie samen	1 x \$650	\$650
09	Lichtstudies gebouwd uit de IES-data	2 x \$400	\$800
10	Dimloops van 15 seconden voor web en social	2 x \$1.200	\$2.400
	Modellen en stills, 01-09		\$9.250
	Beweging, 10		\$2.400
	De volledige collectieset		\$11.650
	Eerst de nacht: regels 01, 03 en 05		\$4.400

Regel 06 is goedkoop omdat regel 05 bestaat.

De dagversie van een verlichte scène is een herbelichting van een scène die al gebouwd en goedgekeurd is. Bestel eerst schemer en voeg dag toe als herbelichting; een dagscène op zich toont uw product uitgeschakeld.

FOUTEN VAN UW KANT VAN DE TAFEL

Wat verlichtingsbriefings zeggen, en wat u schrijft

Zes zinnen die we in bijna elke verlichtingsbriefing lezen. Elk laat het licht aan ons giswerk over of vermenigvuldigt het aantal beelden.

IN DE BRIEFING	WAT U BETER SCHRIJFT
01 Toon het licht mooi	Stuur de IES-bestanden en zeg welk effect telt: de lichtcirkel van een downlight, het strijklicht op de wand, de gloed door de kap. Anders is het licht onze gok.
02 Een luxe interieur	Noem de projecten waaraan u verkoopt: hospitality, wonen, kantoor, retail. Een hanglamp boven een hotelbar en boven een gezinstafel zijn twee verschillende scènes.
03 Alle afwerkingen in alle scènes	Eén afwerking per scène, de rest op wit. Cataloguslezers vergelijken afwerkingen naast elkaar, niet tussen ruimtes.
04 Kleurtemperatuur zoals in het echt	Noem die in kelvin, en of er daglicht bij mag. Warm licht tegen een koel raam is een echte keuze met echte gevolgen.
05 Andere lampen eromheen	Zeg of andere armaturen uit uw collectie in beeld mogen. Anders krijgt de ruimte neutrale, verborgen bronnen en draagt uw product het licht.
06 Catalogus op tijd voor de beurs	Geef de datum waarop de catalogus naar de drukker gaat, niet de beursdatum. Catalogi gaan weken voordat de stand opengaat naar de drukker.

Beantwoord het op papier, niet in een correctieronde.

Elke regel hierboven kost een paar minuten om te beantwoorden voordat het werk begint, en een volle correctieronde om te herstellen na de eerste draft. Bewaar de twee drafrondes voor de beelden, niet voor de briefing.

DE ENE PAGINA

Wat verlichtingsmerken ons werkelijk sturen

De opdrachtgevers van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen specificaties. Voor een collectie sturen ze iets als dit, meestal gewoon in een e-mail, en daarmee kunnen we offreren en aan de slag.

01	De armaturen	De familie, de types en hun maten. Eén regel.
02	De bestanden	CAD, IES-bestanden en afwerkingsstalen. Zeg welke definitief zijn.
03	Het effect	Wat het licht moet doen: cirkel, strijklicht, gloed, accent.
04	Kleurtemperatuur	In kelvin, en of de armatuur dimbaar of instelbaar is.
05	De settings	Hospitality, wonen, kantoor of retail, één per armatuur.
06	Dag en nacht	Welke scènes beide nodig hebben, en welke alleen schemer.
07	Afwerkingen	Welke de scènes draagt, welke alleen op wit verschijnen.
08	Waar het verschijnt	Catalogus, website, specificeerdersportaal, dealers, social.
09	De datum	De dag dat de catalogus naar de drukker gaat.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte. Het is de snelste weg naar een passende scope.

Stuur als het kan één sample

Een armatuur op ons bureau laat zien hoe de diffuser echt gloeit. Het fotometrische bestand geeft de getallen; het sample geeft het karakter.

Halveert het budget, houd dan de nacht

Houd de schemerscènes en de ingeschakelde beelden. Dat zijn de beelden die niemand anders van uw product kan maken, en waar een foto het meest mee worstelt.

WAT HET KOST

Marktprijzen en onze voorwaarden, zodat u elke offerte kunt toetsen

Ranges die we in 2026 in de markt zien, van freelancer tot studio. Gebruik ze om elke offerte te toetsen, ook die van ons.

WERK IN OPDRACHT	FREELANCER	STUDIO
Exterieurbeeld, per stuk	\$100 - 300	\$250 - 600
Interieurbeeld, per stuk	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakket, 5 - 8 aanzichten	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animatie, per minuut	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Onze standaard doorlooptijden en correctievoorwaarden. Die offeren we, tenzij een project iets anders vraagt, en dat zeggen we voordat het werk begint.

FASE OF OPLEVERING	STANDAARD BIJ MAVERICK FRAME
Eerste concept van een still	3 tot 5 werkdagen na een volledige briefing
Definitieve stills, pakket van 5 - 8	2 tot 3 weken, concepten inbegrepen
Animatie tot één minuut	4 tot 6 weken, eerst storyboard en preview
Inbegrepen correctierondes	Twee in de conceptfase, één op het definitieve beeld
Wat telt als een ronde	Eén samengevoegde lijst met opmerkingen, in één keer gestuurd
Spoedlevering	De helft van de tijd voor ongeveer 40% meer, als de planning het toelaat

Kies een studio voordat de deadline brandt

De duurste projecten die we zien, zijn niet de slecht gebriefte. Het zijn de projecten die in paniek zijn gebrieft, nadat de eerste leverancier was afgehaakt en de lanceringsdatum niet opschoof. Beoordeel een of twee studio's zolang er niets dringt.

Over zelf doen: één 3D-artist heeft zo'n tien softwareabonnementen nodig, een workstation en een reeks aanverwante vaardigheden, van modelleren en belichting tot nabewerking en klantcontact. Dat loont alleen als die persoon elke dag vol aan het werk is. Daaronder pleit de rekensom vanzelf voor uitbesteden.

VOLGENDE STAP

Stuur ons de CAD en de IES-bestanden

CAD-modellen, IES-bestanden, afwerkingsstalen, een sample of een conceptbriefing, in welke staat ze ook zijn. We antwoorden met een scope, een prijs en de vragen die hem bepalen, als antwoord, niet als verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
Scènes voor verlichting	maverickframe.com/nl/diensten/interieur-visualisatie/
Of gewoon	antwoorden op de e-mail waarmee deze gids binnenkwam.

Geschreven door wie deze briefings leest

Dim Kuzmenko is medeoprichter van Maverick Frame Studio. De cijfers in deze gids komen uit onze eigen inbox en onze eigen tarieflijst, niet uit een brancheonderzoek.