



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Te groot voor de stand. De beeldset waarmee dealers echt verkopen.

Hoe machine- en voertuigbouwers de beelden maken waarmee dealers verkopen: elke configuratie, de machine aan het werk in elk terrein, een geprijsde set en de briefingfouten om te vermijden.

BEGIN HIER

Dealers verkopen met de beelden die u ze geeft

Een machinebouwer verkoopt via dealers, en dealers verkopen met de beelden die u ze geeft. De machine is te groot om goed in een studio te belichten, te zwaar om naar elke beurs te verschepen en werkt zelden op commando voor een fotograaf. Dus is de beeldset meestal wat de laatste shoot opleverde: het basismodel, op het fabrieksterrein, op een grijze dag.

Het meeste geld dat we zien weglekken, gaat naar die shoot. Hij wordt geboekt voor één configuratie, één seizoen en één locatie, en elk aanbouwdeel, elke optie en elk modeljaar daarna vraagt een nieuwe. Dealers vullen de gaten met hun eigen telefoonfoto's. Een mastermodel dat één keer uit de CAD wordt gebouwd, dekt elke configuratie, en de machine kan in elk terrein werken zonder de fabriek te verlaten.

WAAR DE FABRIKANT OP PLANT	WAT DEALERS ECHT GEBRUIKEN
01 Een shoot van het eerste exemplaar bij de fabriek	Strakke beelden op wit voor het portaal en de offerte, met elke optie in beeld
02 De machine op de stand van de beurs	Een loop op de ledwand, omdat de machine te groot of te vroeg is om te verschepen
03 Een herobeeld van het basismodel	De configuratie waar hun klant om vroeg, met het juiste aanbouwdeel erop
04 De gedrukte brochure	Uitsneden voor hun eigen site, social en lokale advertenties, per formaat gekadreerd
05 Eén seizoen, één locatie	Dezelfde machine in het terrein en het weer van elke markt

Eén model in plaats van de volgende shoot.

Een fabrikant van bosbouwmachines met wie we werken, verving zijn foto- en videoshoot door studiorenders, scènes in het bos en animatie uit één model. De cijfers hieronder komen van die lancering.

65%

LAGERE PRODUCTIEKOSTEN DAN DE FOTO- EN VIDEOSHOOT

92%

MEER INTERACTIE OP DE PRODUCTPAGINA'S

1

MASTERMODEL ACHTER ELK BEELD



Maverick Frame productierendering.

DE DEALERSET

Eén machine, elke configuratie, geprijsd

Een samengesteld voorbeeld van de lanceringssets die machine- en voertuigbouwers ons brengen, geprijsd tegen ons tarief van \$45 per uur, uitgaande van een schone STEP-export met afwerkingslijst. Eén machine, twee aanbouwdelen, een werkomgeving en een loop voor de stand. Een ruwe, samengevoegde export vraagt eerst reparatie.

	POST	BASIS	TEGEN \$45 PER UUR
01	Mastermodel van de machine uit een schone STEP-export met afwerkingslijst	40 h	\$1.800
02	Twee aanbouwdelen gemodelleerd uit CAD	2 x 8 h	\$720
03	Studiobeelden op wit: zes hoeken voor catalogus en dealerportaal	6 x 4 h	\$1.080
04	Elk aanbouwdeel gemonteerd, twee hoeken, in de belichte studioscène	4 x 1 h	\$180
05	Werkomgeving één keer gebouwd: bospad, groeve of terrein	24 h	\$1.080
06	Scènes in bedrijf: de machine bij vier echte taken	4 x 6 h	\$1.080
07	Close-ups: cabine, bediening, hydrauliek, koppeling	4 x 4 h	\$720
08	Kleur- en configuratievarianten voor dealeroffertes	8 x 1 h	\$360
09	Doorsnede van de aandrijflijn uit hetzelfde model	8 h	\$360
10	Standloop voor de ledwand, 20 seconden	20 s x 2 h	\$1.800
	Eén keer gebouwd, regels 01, 02, 05, 80 uur		\$3.600
	Beelden en beweging, regels 03, 04, 06, 07, 08, 09, 10, 124 uur		\$5.580

De dealerset, 204 uur tegen \$45 **\$9.180**

Dezelfde 204 uur met een abonnement vanaf \$35 **vanaf \$7.140**

BEELD	WAT DE DEALER ERMEE DOET	WAAR HET TERECHTKOMT
Beelden op wit	Maakt offertes en portaalvermeldingen, optie voor optie	Dealerportaal, offertes, catalogus
Scènes in bedrijf	Laat de klant de machine zien bij zijn soort werk	Dealersite, lokale advertenties, social
Close-ups	Beantwoordt de vraag naar bouwkwiteit bij de prijs	Salespresentatie, brochure
Standloop	Trekt bezoekers naar de stand als de machine thuisblijft	Ledwand, beurzen, dealerevents

Begin met het dealerportaal

Regels 01, 03 en 08 geven dealers een strak beeld van elke configuratie: 72 uur, \$3.240. De omgeving, de scènes en de loop volgen voor de beurs, uit hetzelfde model.

VALKUILEN

Missers aan uw kant van de tafel

Deze regels lezen we bijna elke maand in briefings van machinebouwers. Elk ervan is logisch in een engineeringoverleg en duur in de productie.

WAT MACHINEBOUWERS SCHRIJVEN	WAT U BETER SCHRIJFT
01 'Laat het hele gamma zien'	Noem de drie configuraties die dealers het meest verkopen. Die krijgen de herobeelden; de rest zijn varianten van ongeveer een uur per stuk.
02 'Gebruik de CAD van engineering'	Een STEP-export en een afwerkingslijst. Een samengevoegde export van de hele machine vraagt reparatie-uren voordat het model begint.
03 'Laat hem werken in een echte omgeving'	Noem de taak, het terrein, het seizoen en de last. 'Echt' betekent één concreet karwei, geen algemeen decor.
04 'Standen zoals in de brochure'	Zeg welke giek-, arm- en aanbouwstanden, en wie bij engineering ze bij de preview aftekent.
05 'Stickers en logo's volgen nog'	Stuur de belettering en stickerbestanden nu, als vector. Stickers die uit foto's worden nagebouwd, zijn waar fouten binnensluipen.
06 'We hebben het nodig voor de beurs'	De beursdatum, het formaat en de verhouding van de ledwand en de deadline voor standgraphics, die weken voor de opening valt.

Voordat de scènes in bedrijf worden gebouwd

- ☐ Het terrein, het seizoen en het weer waarin de machine werkt.
- ☐ De taak in elke scène, en de last die hij draagt of tilt.
- ☐ Giek-, arm- en aanbouwstanden, aangegeven op een tekening of foto.
- ☐ Of er een bestuurder in de cabine zit, en of er mensen staan voor de schaal.
- ☐ Elk formaat waarin elke scène terechtkomt, inclusief de uitsnede voor het dealerportaal.



Maverick Frame productierendering.

DE ENE PAGINA

Wat machinebouwers ons echt sturen

De fabrikanten van wie de logo's op onze pagina's staan, sturen geen renderspecificaties. Voor een nieuwe machine sturen ze iets wat hierop lijkt, met de STEP-export als bijlage, en dat is genoeg voor een offerte en om de tijd in te plannen.

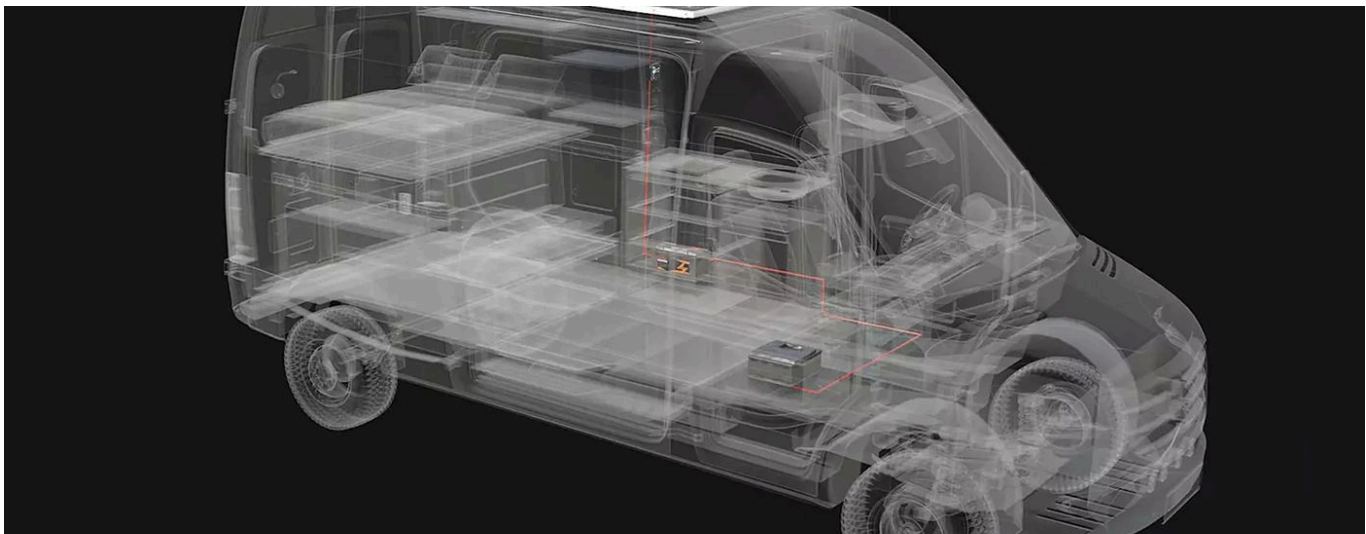
01	De machine	Eén regel, de modelnaam en wat er nieuw aan is.
02	Het bestand	Een STEP-export van de machine en elk aanbouwdeel.
03	Afwerkingen	Eén regel per zichtbaar onderdeel: kleurcode, glans, textuur.
04	Configuraties	De opties en aanbouwdelen, en de drie die dealers het meest verkopen.
05	De omgeving	Waar hij werkt: bos, groeve, akker, bouwplaats, depot.
06	De taken	Wat hij in elke scène doet, en de last.
07	Belettering	Sticker- en logobestanden als vector, en waar elk ervan komt.
08	Formaten	Dealerportaal, offerte, brochure, ledwand, social.
09	De data	De beurs, de dealerlancering, de drukdeadline van de catalogus.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte. Zo komt u het snelst tot een passende scope.

Standen afgetekend door engineering

We zetten bewegende delen op de draaipunten uit de CAD en sturen een clay-preview. Eén engineer tekent de standen af vóór de belichting, zodat geen dealer een giekhoek laat zien die de machine niet haalt.

Eén model, elk modeljaar

Het mastermodel wordt gearchiveerd. Stuur volgend jaar de gewijzigde onderdelen en de nieuwe kleuren, en we offren alleen de wijzigingen.



Maverick Frame productierendering.

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 gebriefd, 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 beursdatum

Een STEP-export van de machine en de aanbouwdelen, een afwerkingslijst, de beletteringsbestanden en de datum van de volgende beurs of dealerlancering, in welke staat ook. U krijgt van ons een scope, een prijs en de vragen die daarover beslissen, als schriftelijk antwoord, niet als verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
CGI voor fabrikanten	maverickframe.com/nl/oplossingen/industrie-en-productie/
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.