



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Jeden salon. Trzy akceptacje. Jeden model 3D.

Zestaw wizualizacji, którego właściciel salonu potrzebuje, by nowy lub zmodernizowany salon zaakceptowały marka samochodowa, bank i urząd: jakie widoki dostaje każdy odbiorca, ile oszczędza jeden model i ile to kosztuje, pozycja po pozycji.

NA POCZĄTEK

Salon jest akceptowany, zanim powstanie

Grupy dealerskie rzadko przeplacają za jeden obraz. Przeplacają, bo ten sam salon jest rysowany od nowa dla każdego odbiorcy: oceny zgodności ze standardami CI marki, komitetu kredytowego banku, urzędu, kampanii otwarcia. Każdy odbiorca prosi o inne widoki, a każda runda zaczyna się od pustego pliku.

W efekcie marka widzi jedną elewację, bank drugą, a urząd trzecią i nikt nie jest pewien, która z nich to projekt. Jeden model 3D budynku i działki, zbudowany raz, daje każdemu odbiorcy widok tego samego salonu, a materiały na otwarcie powstają z modelu, który marka już zaakceptowała.

KAŻDY ODBIORCA RYSOWANY OSOBNO

KAŻDY ODBIORCA OBSŁUŻONY Z JEDNEGO MODELU

01	Ocena marki czeka na nowy rysunek elewacji	Elewacja jest renderowana z modelu zgodnie ze standardami CI
02	Bank widzi szkic i arkusz kalkulacyjny	Bank widzi ekspozycję i strefę wydań
03	Urząd dostaje płaskie elewacje	Urząd dostaje widoki z ulicy w dzień i w nocy
04	Wykończenia zmieniają się między rundami	Wykończenia są ustalane raz i przenoszone dalej
05	Kampania otwarcia zaczyna się od zera	Ujęcia na otwarcie powstają z zaakceptowanych scen

Najpierw plan akceptacji, potem lista renderów.

Proszę ustalić, co musi zaakceptować każdy odbiorca, i w jakiej kolejności: marka, finansowanie, urząd, klienci. Widoki wynikają z tych decyzji, a nie z tego, co dobrze wygląda w portfolio.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

LISTA UJĘĆ

Zestaw grupy dealerskiej z cenami pozycja po pozycji

Przykład złożony z typowych zamówień grup dealerskich, a nie budżet jednego klienta. Zakłada jeden nowy salon z showroomem, przyjęciem serwisowym i parkingiem. Widoki wyceniamy według naszej stawki architektonicznej \$39: widok wewnątrz to 10 godzin, widok zewnętrzny 16, widok z lotu ptaka 24.

POZYCJA	PODSTAWA	WG STAWEK STUDIA
01 Model 3D budynku, showroomu i działki z rysunków	modelowanie, jednorazowo	\$2 400
02 Model otoczenia: ulica i sąsiednie budynki	modelowanie, jednorazowo	\$900
03 Rzut 3D showroomu i przyjęcia serwisowego	1 x \$936	\$936
04 Elewacja zgodna ze standardami CI, w dzień i w nocy	2 x \$624	\$1 248
05 Ekspozycja, strefa wydań i strefa klienta	3 x \$390	\$1 170
06 Widok działki z lotu ptaka z parkingiem, pylonem i oznakowaniem	1 x \$936	\$936
Modelowane raz: budynek i ulica		\$3 300
7 widoków dla marki, banku i urzędu		\$4 290
Zestaw grupy dealerskiej jako przykład złożony		\$7 590
Kolejny salon grupy: nowy budynek, wykończenia i kamery użyte ponownie		\$3 804

Kolejna lokalizacja kosztuje \$3 804 za pierwsze widoki.

Wykończenia, meble i ustawienia kamer przechodzą z zaakceptowanego salonu, więc kolejna lokalizacja zaczyna się od nowego modelu budynku, a nie od nowego projektu.

OBRAZ	KOGO PRZEKONUJE	GDZIE DZIAŁA
Elewacja zgodna ze standardami CI	Markę samochodową	Wniosek o umowę dealerską, ocena wizerunku
Ekspozycja i strefa wydań	Bank, inwestorów	Biznesplan, komitet kredytowy
Widok z ulicy w dzień i w nocy	Urząd, sąsiadów	Wniosek o pozwolenie, konsultacje społeczne
Strefa klienta i ujęcia na otwarcie	Państwa klientów	Kampania otwarcia, social media

BŁĘDY PO PAŃSTWA STRONIE STOŁU

Sześć zdań, przez które salon idzie do drugiej rundy

Pochodzą z briefów, które dostajemy od dealerów. Każde jest zrozumiałe i każde albo marnuje widok, albo podwaja pracę.

CO ZWYKLE PAŃSTWO PISZĄ

CO NAPISAĆ ZAMIAST TEGO

01	Ma wyglądać premium	Proszę przesłać podręcznik standardów CI marki i dwa salony, które Państwo cenią. Efekt premium dają materiały i światło, a nie dodatkowe auta.
02	Rysunki doślemy później	Proszę przesłać teraz plan działki i obrys budynku. Model powstaje, zanim rysunki będą gotowe.
03	Bank potrzebuje czegoś na piątek	Proszę napisać, jaką decyzję podejmuje bank. Zwykle przesądza o niej ekspozycja i strefa wydań.
04	Pokażmy wszystkie auta, które sprzedajemy	Proszę wybrać modele główne do widoków showroomu. Cała gama trafi do formatów na otwarcie.
05	Przyjęciem serwisowym zajmiemy się później	Proszę przesłać teraz układ serwisu, aby działka i parking zostały zaplanowane razem z nim.
06	Tak jak w naszym poprzednim salonie	Proszę dołączyć poprzednie pliki i napisać, co się zmieniło: marka, wielkość czy działka. Resztę pokryją wykończenia z archiwum.

Zachować model, a nie tylko obrazy.

Warto poprosić, by model budynku i sceny zostały w archiwum. Modernizacja, kolejna marka i kolejna lokalizacja grupy zaczną się wtedy od renderingu, a nie od modelowania.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

JEDNA STRONA

Co grupy dealerskie naprawdę nam wysyłają

Właściciele salonów nie wysyłają specyfikacji. Przy nowym salonie przesyłają coś bardzo podobnego do tego, zwykle w treści maila, i to wystarcza do wyceny.

01	Działka	Plan działki, mapa do celów projektowych albo zrzut z mapy satelitarnej z zaznaczoną działką.
02	Budynek	Rysunki, szkice albo istniejący budynek do modernizacji.
03	Marka	Podręcznik standardów CI lub wytyczne projektowe marki.
04	Showroom	Ile aut ma stać na ekspozycji i które modele są najważniejsze.
05	Część serwisowa	Przyjęcie serwisowe, stanowiska, blacharnia-lakiernia lub myjnia, jeśli są w planie.
06	Wygląd	Dwa salony, które Państwo cenią, i to, czego Państwo nie chcą.
07	Odbiorcy	Ocena marki, bank, urząd czy otwarcie i w jakiej kolejności.
08	Termin	Kiedy jest pierwsza ocena i jaka decyzja za nią stoi.
09	Budżet	Na cały projekt lub na etap. Każda z tych form wystarczy do określenia zakresu.

Zacząć od elewacji

Najpierw warto zaakceptować elewację zgodną ze standardami CI. Wnętrza i widoki działki powstają na tym samym modelu.

Sprawdzić widok nocny

Dla urzędu warto wyrenderować ulicę w dzień i w nocy. Render można poprawić, postawionego pylonu już nie.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Mogą Państwo na ich podstawie sprawdzić każdą wycenę, także naszą.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	\$100 - 300	\$250 - 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakiet 5 - 8 ujęć	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animacja, za minutę	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nasze standardowe terminy i zasady poprawek. Tak wyceniamy, chyba że projekt wymaga czegoś innego, a wtedy mówimy o tym przed rozpoczęciem pracy.

ETAP LUB MATERIAŁ	STANDARD MAVERICK FRAME
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, szkice w cenie
Animacja do jednej minuty	Od 4 do 6 tygodni, najpierw storyboard i podgląd
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zebrana lista uwag, wysłana za jednym razem
Tryb ekspresowy	Półowa czasu za około 40% więcej, jeśli harmonogram na to pozwala

Warto wybrać studio, zanim termin zacznie się palić

Najdroższe projekty, jakie widzimy, to nie te ze słabym briefem. To te zlecane w panice, gdy pierwszy wykonawca już zawiódł, a data premiery się nie przesunęła. Warto sprawdzić jedno lub dwa studia, póki nic nie jest pilne.

Słowo o zespole wewnętrznym: jeden grafik 3D potrzebuje około dziesięciu subskrypcji oprogramowania, stacji roboczej i szeregu pokrewnych umiejętności, od modelowania i oświetlenia po postprodukcję i kontakt z klientem. Oplaca się to tylko wtedy, gdy ta osoba ma pracę każdego dnia. Poniżej tego progu rachunek sam przemawia za outsourcingiem.

DALEJ

Prosimy o plan działki i wytyczne marki

Plan działki lub mapa, podręcznik standardów CI marki, szkice lub rysunki i termin najbliższej oceny, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą – w odpowiedzi na maila, a nie w rozmowie handlowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Projektowanie salonów samochodowych	maverickframe.com/pl/rozwiązania/projektowanie-salonow-samochodowych/
Albo po prostu	odpowiedzieć na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

Dim Kuzmenko jest współzałożycielem Maverick Frame Studio. Liczby w tym przewodniku pochodzą z naszej własnej skrzynki i naszego własnego cennika, nie z badania branżowego.