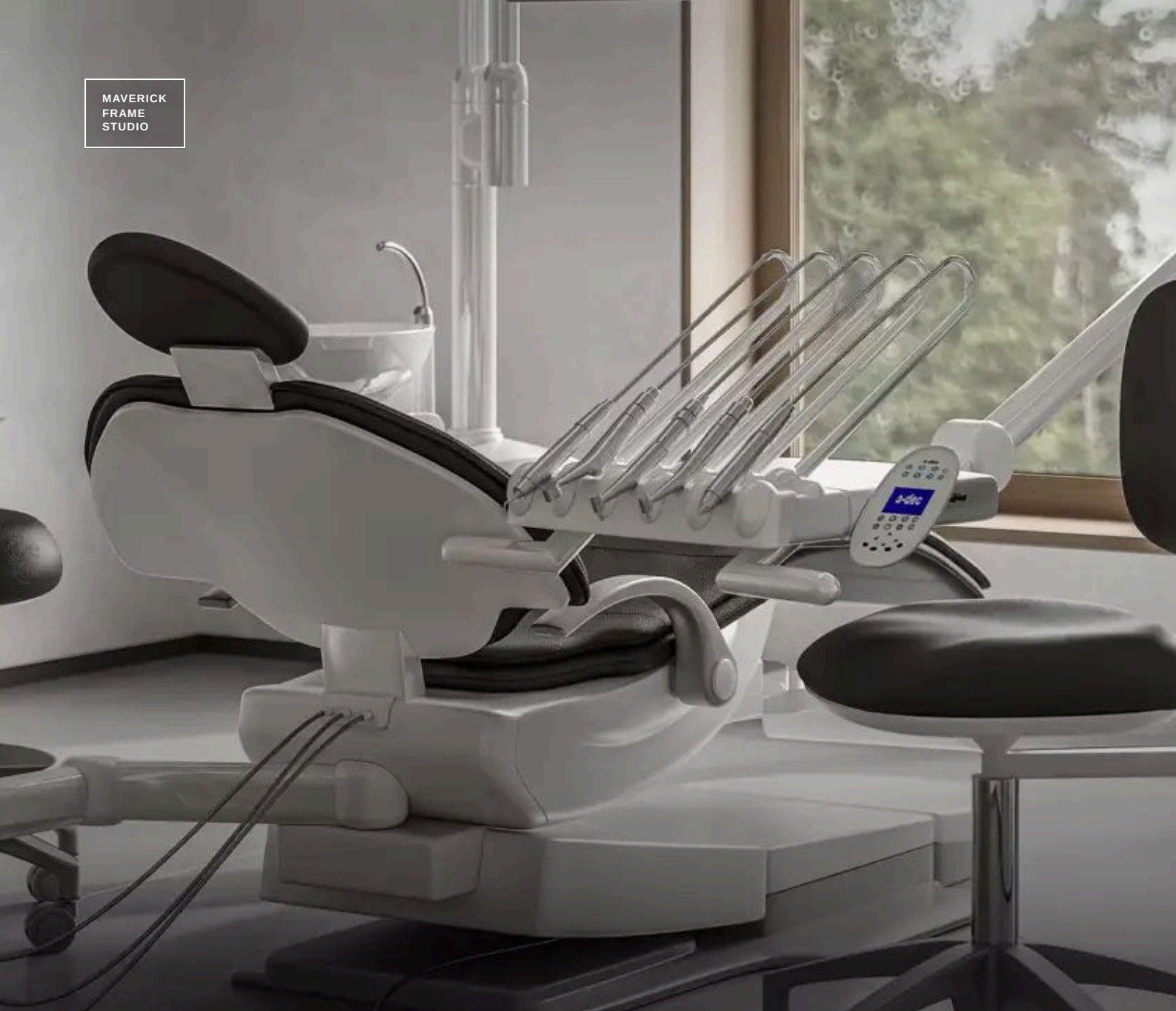




PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Bez pożyczonej kliniki. Bez pacjentów w kadrze. Dziewięć scen.

Sceny kliniczne w kontekście, których producent sprzętu medycznego potrzebuje do sprzedaży, przetargów i targów, wycenione pozycja po pozycji, z jednostronicowym briefem.

NA POCZĄTEK

Sesja w klinice to trudna droga

Urządzenie na białym tle każe kupującemu wszystko sobie wyobrazić. Działy zakupów szpitali, klinicyści i komisje przetargowe chcą zobaczyć sprzęt tam, gdzie będzie stał: jego obrys, odstępy, klinicystę obok i pomieszczenie wokół.

Sfotografowanie tego w działającej klinice oznacza pożyczenie sali na dzień, pracę wokół pacjentów i ich prywatności oraz wynoszenie z kadru sprzętu innych producentów. Większość producentów kończy więc na zdjęciu produktu, czyli dokładnie na obrazie, z którego komisja przetargowa dowiaduje się najmniej.

SESJA ZDJĘCIOWA

SCENA WYRENDEROWANA

01	Pożyczona sala, jeden dzień, jeden układ	Pomieszczenia, do których sprzedajesz: oddział, przychodnia, sala zabiegowa, w układach, jakie kupujący naprawdę mają.
02	Sprzęt innych producentów w kadrze	Tylko twój sprzęt, z neutralnym, ogólnym wyposażeniem wokół.
03	Prawdziwi pacjenci i personel w kadrze	Postacie tylko tam, gdzie tłumaczą przebieg pracy, i nigdzie prawdziwych pacjentów.
04	Jedna konfiguracja urządzenia	Każda konfiguracja i opcja jako wariant tej samej sceny.

Sprzedawaj obrys, nie wykończenie.

Kupujący w ochronie zdrowia decydują o przestrzeni, dostępie i przebiegu pracy. Scena, która pokazuje odstępy wokół urządzenia i miejsce klinicysty, odpowiada na pytanie, na które błyszczące zdjęcie produktu nigdy nie odpowie.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

LISTA UJĘĆ

Zestaw kliniczny, wyceniony

Zestawienie złożone z typowych zestawów dla sprzętu, które wyceniamy, po średnich stawkach rynkowych studia, dla jednego urządzenia diagnostycznego lub terapeutycznego w dwóch konfiguracjach, sprzedawanego szpitalom i prywatnym klinikom i pokazywanego na jednych targach w roku. Zestaw niesie dziewięć scen w kontekście.

	POZYCJA	PODSTAWA	STAWKA STUDIA
01	Model urządzenia z CAD konstrukcyjnego, uproszczony i oteksturuwany	model	\$1 800
02	Widoki na białym: przód, trzy czwarte, tył	3 x \$300	\$900
03	Sceny w sali szpitalnej, urządzenie w pozycji roboczej	3 x \$550	\$1 650
04	Sceny w prywatnej klinice lub przychodni	3 x \$500	\$1 500
05	Sceny w sali zabiegowej lub operacyjnej	3 x \$600	\$1 800
06	Druga konfiguracja, renderowana ponownie w pięciu scenach	5 x \$250	\$1 250
07	Rzut z odstępami do dokumentacji przetargowej	1 x \$400	\$400
08	Zbliżenia interfejsu i kluczowych elementów	4 x \$250	\$1 000
09	60-sekundowa animacja: przygotowanie i przebieg pracy	1 min	\$6 000
10	Trzy sceny przygotowane do wielkoformatowych grafik stoiska	3 x \$150	\$450
	Model i obrazy, 01-08		\$10 300
	Animacja i pliki na stoisko, 09-10		\$6 450
	Pełny zestaw kliniczny		\$16 750
	Rdzeń gotowy do przetargu, pozycje 01-05 i 07		\$8 050

Komisje czytają rzuty. Ludzie czytają sceny.

Rzut z odstępami to jedna z najtańszych pozycji, a często ta, nad którą komisja przetargowa siedzi najdłużej. Zamów go razem z pierwszymi scenami, a nie na ostatnią chwilę przed terminem przetargu.

BŁĘDY PO STRONIE ZAMAWIAJĄCEGO

Co mówią briefy sprzętowe i co napisać zamiast

Sześć zdań, które czytamy w niemal każdym briefie producenta sprzętu medycznego. Każde albo mnoży pracę, albo zmienia się w późną rundę zmian od działu regulacyjnego.

W BRIEFIE	CO NAPISAĆ ZAMIAST TEGO
01 Nowoczesne otoczenie szpitalne	Nazwij otoczenie, do którego sprzedajesz: oddział szpitala publicznego, prywatna klinika, gabinet stomatologiczny, lecznica weterynaryjna. Każde ma własne meble, światło i wykończenie ścian.
02 Użyjcie naszych plików CAD	Wyślij uproszczony eksport bez części wewnętrznych. Pełny złożeniowy model konstrukcyjny niesie tysiące części, których nikt nie zobaczy, i spowalnia każdy krok.
03 Pokażcie wszystkie funkcje	Wybierz trzy funkcje, o które kupujący pytają na stoisku. Reszta należy do zbliżeń albo karty katalogowej.
04 Lekarze i pacjenci w kadrze	Napisz, kto ma być w kadrze i co robić. Jeden klinicysta w pozycji roboczej tłumaczy więcej niż pełna sala.
05 Musi być zgodne z przepisami	Napisz, co dział regulacyjny sprawdza w obrazach marketingowych: wskazania, oznakowanie, treść ekranów. Ta lista, wysłana na początku, zapobiega późnej rundzie zmian.
06 Potrzebne na targi	Podaj datę, w której grafiki stoiska idą do druku, i formaty wydruku. O plikach wielkoformatowych decyduje się na starcie, nie tydzień wcześniej.

Odpowiedz na papierze, nie w rundzie poprawek.

Na każde zdanie powyżej można odpowiedzieć w kilka minut przed startem pracy, a naprawa po pierwszym szkicu kosztuje całą rundę poprawek. Zostaw dwie rundy szkicu na obrazy, nie na brief.

JEDNA STRONA

Co producenci sprzętu naprawdę nam wysyłają

Klienci, których logotypy widać na naszych stronach usług, nie przysyłają specyfikacji. Przy urządzeniu przysyłają coś bardzo podobnego do tego, zwykle w treści e-maila, i to wystarczy, żeby wycenić projekt i zacząć pracę.

01	Urządzenie	Co to jest, co robi i jakie ma wymiary. Jedno zdanie.
02	Pliki	Uproszczony eksport CAD, karta katalogowa i zdjęcia egzemplarza.
03	Konfiguracje	Które opcje zmieniają wygląd urządzenia.
04	Gdzie jest używane	Oddział, klinika, sala zabiegowa, gabinet. Rynki, na które sprzedajesz.
05	Które sceny	Pomieszczenia i moment przebiegu pracy, który pokazuje każde z nich.
06	Kto w kadrze	Klinicyści, pacjenci czy nikt, i w jakiej pozycji.
07	Co musi być dokładne	Ekrany interfejsu, etykiety, kolory, części, których dotyczą kupujący.
08	Co sprawdza dział regulacyjny	Zasady, jakie twój zespół stosuje do obrazów marketingowych.
09	Gdzie pójdą	Przetargi, prezentacje sprzedażowe, strona, grafiki stoiska i ich formaty.
10	Termin i budżet	Data druku na targi oraz kwota albo przedział.

Ekrany to treść

Wyślij prawdziwe ekrany interfejsu jako obrazy. Ekrany, które wymyślimy, i tak sprawdzi i podmieni twój dział regulacyjny.

Jedno pomieszczenie, cała gama

Jeśli kilka urządzeń dzieli to samo otoczenie, napisz o tym. Jedna dobrze zbudowana sala kliniczna pomieści resztę gamy w kolejnych zleceniach.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby 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

Wybierz 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. Sprawdź 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

Wyślij nam CAD i kartę katalogową

Eksport CAD, kartę katalogową, zdjęcia urządzenia albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wizualizacje przestrzeni klinicznych	maverickframe.com/pl/uslugi/wizualizacje-wnetrz/
Albo po prostu	odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

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