



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Um sofá. Quarenta tecidos. Seis ambientes. **Zero fotos.**

O plano de render que substitui uma temporada de sessões de fotos: fundos brancos, ambientes decorados e variações de tecido para uma coleção, com preço linha por linha.

COMECE AQUI

Uma temporada de fotos para um sofá

Uma coleção de móveis precisa mostrar o mesmo produto de muitas formas: em fundo branco para os varejistas, em ambientes para a marca, em cada tecido para o configurador e em close para o comprador que quer ver a costura. A fotografia faz cada uma delas como um trabalho separado, com suas próprias amostras e suas próprias diárias de estúdio.

As marcas costumam racionar: dois tecidos fotografados, o resto mostrado como amostra, e um único ambiente que tem de servir a todos os mercados. O render acaba com o racionamento. A peça é modelada uma vez, os tecidos são construídos a partir das amostras, e todo ambiente e variação depois disso usa o mesmo modelo.

O QUE UMA COLEÇÃO FOTOGRAFADA GANHA	O QUE UMA COLEÇÃO RENDERIZADA GANHA
01 Dois tecidos fotografados, quarenta em amostras	Todos os tecidos na peça, com a mesma luz, prontos para um configurador.
02 Um ambiente para todos os mercados	Seis ambientes, cada um pensado para um comprador, todos com o mesmo modelo.
03 Amostras de protótipo, com os defeitos delas	A peça como foi desenhada, antes de existir o primeiro lote de produção.
04 Tecidos novos esperam a próxima sessão	Um tecido novo é um material e um fundo branco, acrescentados em dias.

O dinheiro está no tecido.

Ambientes vendem a marca, mas tecidos vendem o sofá. Planeje o pacote para que cada tecido apareça no produto pelo menos uma vez, e deixe os ambientes com os dois ou três principais.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

O pacote da coleção, linha por linha

Um composto das coleções de móveis que orçamos, a preços de estúdio de mercado. Parte de um sofá modular, quarenta tecidos e seis ambientes. Uma coleção completa repete as linhas de modelo e de fundo branco por peça e compartilha os ambientes.

ITEM	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01 Sofá modelado do CAD: módulos, almofadas, costuras	modelagem	\$1.400
02 Quarenta tecidos construídos a partir das amostras	40 x \$40	\$1.600
03 Fundo branco, três ângulos, tecido principal	3 x \$150	\$450
04 Quarenta tecidos em fundo branco, ângulo principal	40 x \$50	\$2.000
05 Seis ambientes, um por perfil de comprador	6 x \$650	\$3.900
06 Cada ambiente num segundo tecido	6 x \$150	\$900
07 Closes: costura, trama, pé, altura da almofada	6 x \$200	\$1.200
08 Configurações de módulos em fundo branco	8 x \$120	\$960
09 Diagramas de medidas e módulos	4 x \$100	\$400
Feito uma vez: o sofá e quarenta tecidos		\$3.000
73 imagens		\$9.810

O pacote da coleção, como composto	\$12.810
Cada tecido acrescentado depois: material e fundo branco	\$90

O quadragésimo primeiro tecido custa \$90.

Um material construído a partir da amostra e um fundo branco no ângulo principal. É por isso que uma coleção renderizada mantém o mostruário de tecidos em dia, e uma fotografada passa um ano mostrando as amostras da temporada passada.

ERROS DO SEU LADO DA MESA

Seis frases que custam caro às marcas de móveis

Estas vêm de briefings de móveis que recebemos. Cada uma faz sentido de dentro da marca, e cada uma infla o orçamento ou deixa a linha de tecidos mostrada pela metade.

O QUE VOCÊ COSTUMA ESCREVER

O QUE ESCREVER NO LUGAR

01	Todos os tecidos em todos os ambientes	Coloque o mostruário completo em fundo branco e escolha dois ou três tecidos por ambiente. Ambientes em todos os tecidos multiplicam o custo e quase não vendem mais.
02	Ambientes no estilo da nossa marca	Mande três ambientes que você publicaria e diga quem é o comprador. Estilo de marca descrito em adjetivos é uma rodada de revisão esperando para acontecer.
03	Tecidos conforme o mostruário	Mande amostras físicas dos difíceis: bouclê, veludo, qualquer coisa com pelo. Scans e códigos não carregam a textura.
04	O sofá exatamente como é fabricado	Mande o CAD e fotos de uma peça real. O formato da almofada e a tensão da costura vêm das fotos, não dos desenhos.
05	Todas as configurações	Liste as configurações que você de fato vende. Um sofá modular pode formar centenas; o catálogo precisa de oito.
06	Decorado com os nossos acessórios	Mande a lista de acessórios ou libere a decoração de biblioteca. Modelar cada almofada e vaso da linha é uma linha à parte.

Fundo branco primeiro, ambientes depois.

O fundo branco fixa o modelo e os tecidos. Depois de aprovados, os ambientes saem mais rápidos e mais baratos, porque nada no sofá ainda está sendo decidido.

UMA PÁGINA

O que as marcas de móveis realmente nos mandam

Os clientes cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não mandam especificações. Para uma coleção, mandam algo parecido com isto, geralmente no corpo de um e-mail, e já basta para orçar.

01	As peças	Uma lista, com CAD e fotos de uma amostra de cada.
02	Os tecidos	Códigos de todos, amostras físicas dos difíceis.
03	Os tecidos principais	Os dois ou três que sustentam os ambientes.
04	Os ambientes	Quantos, para qual comprador, com referências para cada um.
05	Fundo branco	Ângulos e fundo, conforme as especificações dos varejistas.
06	Configurações	As que você vende, não as que são possíveis.
07	Closes	Os detalhes que a equipe do showroom aponta.
08	A data	Feira, catálogo ou prazo do varejista, o que vier primeiro.
09	O orçamento	Um valor ou uma faixa. Define quantos ambientes.

Aprove uma peça em um tecido

Aprove primeiro o modelo e o tecido principal em fundo branco. Os outros trinta e nove tecidos e os seis ambientes vêm rápido quando essa imagem está certa.

Guarde os ambientes para a próxima peça

Peça que os ambientes fiquem arquivados. A poltrona e a mesa de centro entram nas mesmas cenas, e a coleção se lê como uma só.

QUANTO CUSTA

Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

TRABALHO CONTRATADO	FREELANCER	ESTÚDIO
Imagem externa, avulsa	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagem interna, avulsa	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animação, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

ETAPA OU ENTREGA	PADRÃO MAVERICK FRAME
Primeiro rascunho de uma imagem	De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo
Imagens finais, pacote de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos
Animação de até um minuto	De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro
Rodadas de revisão incluídas	Duas na fase de rascunho, uma na imagem final
O que conta como rodada	Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez
Entrega urgente	Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite

Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

PRÓXIMO PASSO

Mande CAD, amostras e tecidos

Arquivos CAD ou STEP, uma amostra física se o acabamento for difícil de ler, tecidos ou códigos de acabamento, e o briefing que você tiver, do jeito que estiver. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contatomaverickframe.com/contacts/

Render de móveismaverickframe.com/pt-br/servicos/render-de-interiores/

Ou simplesmente

responda ao e-mail em que este guia chegou.

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é o fundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.