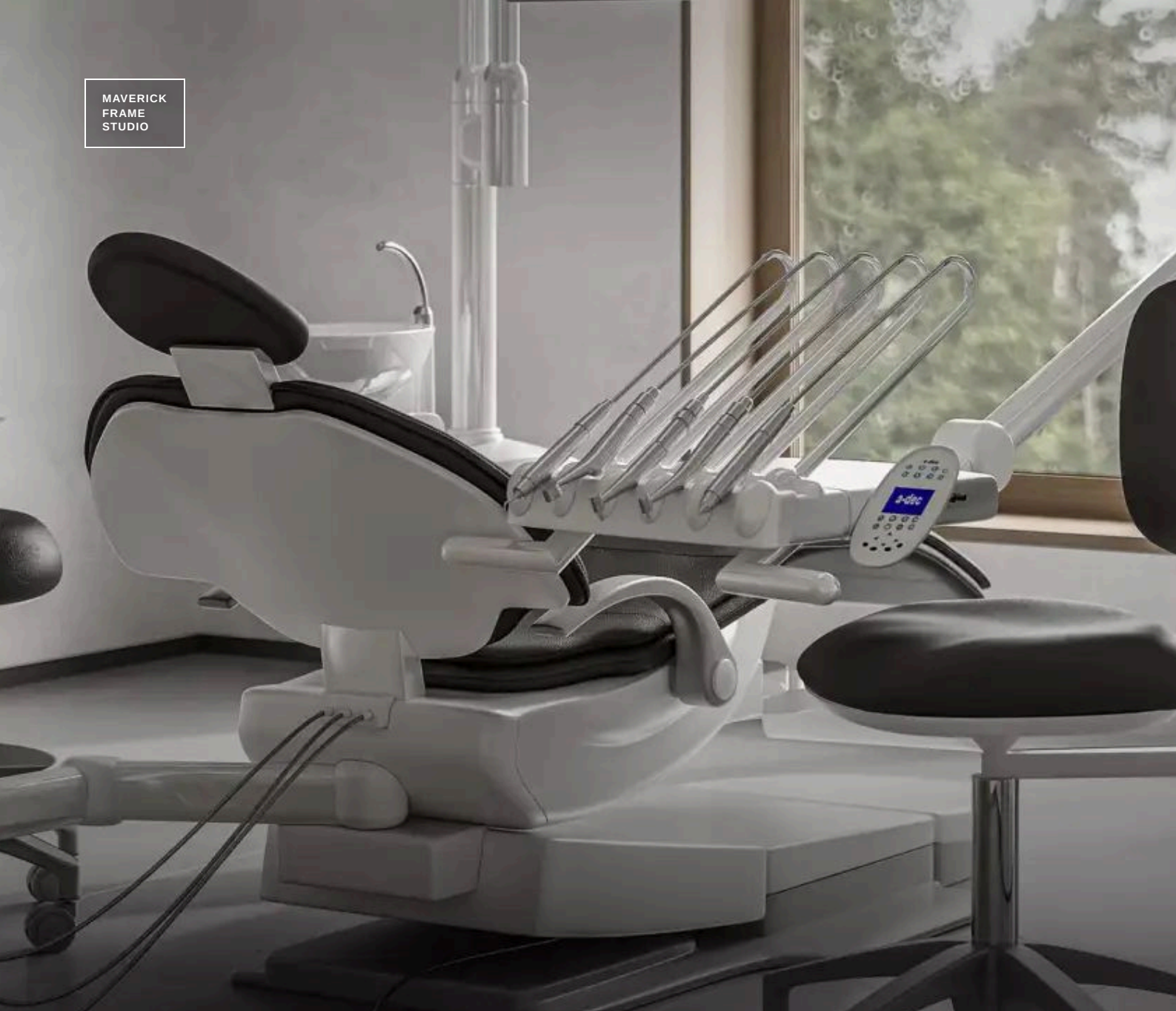




GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Sem clínica emprestada. Sem pacientes na foto. **Nove cenas** no lugar.

As cenas clínicas em contexto de que um fabricante de equipamentos médicos precisa para vendas, licitações e feiras, com preço linha por linha e o briefing de uma página que as coloca em produção.

COMECE AQUI

Fotografar uma clínica é o caminho difícil

Um equipamento em fundo branco deixa a imaginação por conta do comprador. Compradores de hospital, médicos e comissões de licitação querem ver o equipamento onde ele vai ficar: a área ocupada, as distâncias livres, o profissional ao lado e a sala em volta.

Fotografar isso numa clínica em funcionamento significa emprestar uma sala por um dia, trabalhar em volta de pacientes e da privacidade deles e tirar do quadro os equipamentos de outros fabricantes. Por isso a maioria para no packshot, que é justamente a imagem com que uma comissão de licitação menos aprende.

A SESSÃO DE FOTOS	A CENA RENDERIZADA
01 Uma sala emprestada, um dia, um layout	As salas para as quais você vende: enfermaria, ambulatório, sala de procedimentos, nos layouts que os compradores de fato têm.
02 Equipamentos de outros fabricantes no quadro	Só o seu equipamento, com móveis e acessórios neutros e genéricos em volta.
03 Pacientes e equipe reais na foto	Figuras só onde explicam o fluxo de trabalho, e nenhum paciente real em lugar nenhum.
04 Uma única configuração do equipamento	Cada configuração e opcional como variação da mesma cena.

Venda a área ocupada, não o acabamento.

Compradores clínicos decidem por espaço, acesso e fluxo de trabalho. Uma cena que mostra a área livre em volta do equipamento e onde fica o profissional responde à pergunta que um packshot brilhante nunca vai responder.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

O pacote clínico, com preços

Um composto dos pacotes de equipamentos que orçamos, a preços de estúdio de mercado, para um equipamento de imagem ou de tratamento com duas configurações, vendido a hospitais e clínicas privadas e exposto em uma feira por ano. Nove cenas em contexto sustentam o pacote.

ITEM	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01	Modelo do equipamento a partir do CAD, simplificado e texturizado	modelagem \$1.800
02	Vistas em fundo branco: frente, três quartos, traseira	3 x \$300 \$900
03	Cenas em quarto de hospital, equipamento em posição de uso	3 x \$550 \$1.650
04	Cenas em clínica privada ou ambulatório	3 x \$500 \$1.500
05	Cenas em sala de procedimentos ou centro cirúrgico	3 x \$600 \$1.800
06	Segunda configuração, renderizada em cinco das cenas	5 x \$250 \$1.250
07	Planta com áreas livres, para documentos de licitação	1 x \$400 \$400
08	Closes da interface e dos componentes principais	4 x \$250 \$1.000
09	Animação de 60 segundos: montagem e fluxo clínico	1 min \$6.000
10	Três cenas em alta resolução para painéis do estande	3 x \$150 \$450
Modelo e imagens, 01-08		\$10.300
Animação e arquivos para o estande, 09-10		\$6.450
O pacote clínico completo		\$16.750
O núcleo para licitação, linhas 01-05 e 07		\$8.050

Comissões leem plantas. Pessoas leem cenas.

A planta com áreas livres é uma das linhas mais baratas aqui e muitas vezes a que a comissão de licitação estuda por mais tempo. Encomende-a junto com as primeiras cenas, e não como lembrança de última hora quando a licitação estiver para vencer.

ERROS DO SEU LADO DA MESA

O que o briefing de equipamento diz, e o que escrever

Seis frases que lemos em quase todo briefing de equipamentos médicos. Cada uma multiplica o trabalho ou vira uma rodada tardia de ajustes da sua equipe regulatória.

NO BRIEFING	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01 Um ambiente hospitalar moderno	Diga o cenário para o qual você vende: enfermaria de hospital público, clínica privada, consultório odontológico, clínica veterinária. Cada um tem seus próprios móveis, luz e revestimentos.
02 Usem nossos arquivos CAD	Mande uma exportação simplificada, sem as peças internas. Uma montagem de engenharia completa carrega milhares de peças que ninguém vai ver e deixa cada etapa mais lenta.
03 Mostrar todas as funções	Escolha as três funções sobre as quais os compradores perguntam no estande. O resto fica nos closes ou na ficha técnica.
04 Incluir médicos e pacientes	Diga quem deve estar no quadro e fazendo o quê. Um profissional em posição de trabalho explica mais do que uma sala cheia.
05 Precisa atender à regulamentação	Diga o que a sua equipe regulatória confere em imagens de marketing: indicações, rotulagem, conteúdo de tela. Essa lista, enviada primeiro, evita uma rodada tardia de ajustes.
06 Precisamos para a feira	Informe a data em que a comunicação do estande vai para a gráfica e os tamanhos de impressão. Arquivos de grande formato se decidem no início, não na semana anterior.

Responda no papel, não numa rodada de revisão.

Cada frase acima leva poucos minutos para ser respondida antes de o trabalho começar e uma rodada inteira de revisão para ser corrigida depois do primeiro rascunho. Guarde as duas rodadas de rascunho para as imagens, não para o briefing.

UMA PÁGINA

O que os fabricantes realmente nos mandam

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

01	O equipamento	O que é, o que faz e o tamanho. Uma linha.
02	Os arquivos	Uma exportação simplificada do CAD, a ficha técnica e fotos de uma unidade.
03	Configurações	Quais opcionais mudam a aparência do equipamento.
04	Onde é usado	Enfermaria, clínica, sala de procedimentos, consultório. Os mercados em que você vende.
05	Quais cenas	As salas, e o momento do fluxo que cada uma mostra.
06	Quem aparece	Profissionais, pacientes ou ninguém, e em que posição.
07	O que precisa ser exato	Telas da interface, rótulos, cores, as partes que o comprador toca.
08	O que o regulatório confere	As regras que a sua equipe aplica a imagens de marketing.
09	Onde será publicado	Licitações, apresentações de venda, site, estande e tamanhos.
10	A data e o orçamento	A data de gráfica da feira, e um valor ou uma faixa.

Tela é conteúdo

Mande as telas reais da interface como imagens. Telas inventadas por nós serão conferidas pela sua equipe regulatória e trocadas de qualquer jeito.

Uma sala, a linha inteira

Se vários equipamentos dividem o mesmo cenário, diga. Uma sala clínica bem construída pode receber o resto da linha em encomendas futuras.

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 o CAD e a ficha técnica

Uma exportação do CAD, a ficha técnica, fotos do equipamento ou um rascunho de briefing, do jeito que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contato	maverickframe.com/contacts/
Visualização de ambientes clínicos	maverickframe.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.