

GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

O banheiro do seu catálogo nunca existiu. Renderize-o uma vez.

Como uma marca de louças e metais planeja cenas de banheiro, acabamentos e variações para catálogos e revendas, com uma lista de vistas com preços e o briefing de uma página para enviar.

Dim Kuzmenko
Cofundador, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

COMECE AQUI

Vinte banheiros a partir de um

Um catálogo de louças e metais precisa de banheiros que não existem: um banheiro de família, uma suíte de hotel, um banheiro compacto de suíte, cada um em vários esquemas de revestimento e cada torneira em quatro acabamentos. Construí-los e fotografá-los é o caminho lento.

O resultado de sempre é um único ambiente de showroom, bem fotografado, que acaba em todos os capítulos do catálogo. As revendas percebem, e os clientes delas também. Um banheiro renderizado é construído uma vez pelos seus desenhos e depois redecorado: revestimento novo, luz nova, um acabamento novo nas torneiras, sem mover uma única peça.

	O QUE UMA SESSÃO NO SHOWROOM DÁ	O QUE UM BANHEIRO RENDERIZADO DÁ
01	**Um ambiente, iluminado de um jeito**	O mesmo ambiente redecorado para cada coleção e cada mercado, com a câmera exatamente onde estava.
02	**Acabamentos limitados às amostras no local**	Todo acabamento em todo produto, conforme os códigos, inclusive os que ainda estão em produção.
03	**Esmalte e cromado brigando com a luz**	Reflexos colocados onde descrevem a forma, não onde o softbox por acaso estava.
04	**Peças embutidas invisíveis**	Cortes de caixas acopladas e estruturas para instaladores e especificadores.

Construa o ambiente em volta do produto, não o contrário.

Dois banheiros, desenhados com medidas e áreas livres reais, sustentam um catálogo inteiro. É nas redecorações que a linha aparece; o ambiente só precisa estar certo uma vez.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

O pacote do catálogo, linha por linha

Um composto dos catálogos de louças e metais que orçamos, a preços de estúdio de mercado. Parte de cinco produtos principais, dois banheiros e um portal de revendas. Ajuste as linhas à sua linha de produtos; a estrutura se mantém.

	ITEM	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01	Produtos modelados do CAD: cuba, bacia, banheira, torneira, chuveiro	5 x $300	**$1.500**
02	Vistas principais em dois banheiros, família e hotel boutique	4 x $600	**$2.400**
03	Variações redecoradas das principais: revestimento, luz, clima	20 x $180	**$3.600**
04	Acabamentos de torneira e chuveiro: cromado, preto, latão, grafite	16 x $80	**$1.280**
05	Closes: bica, esmalte, ralo, placa de acionamento	8 x $200	**$1.600**
06	Fundo branco para o portal de revendas	15 x $90	**$1.350**
07	Corte da caixa acoplada embutida e da estrutura	1 x $500	**$500**
08	Loop de 20 segundos: água correndo, luz se movendo	20 s	**$2.000**
09	Recortes para o catálogo e formatos do portal de revendas	fixo	**$400**
	Feito uma vez: cinco produtos		$1.500
	64 imagens, um loop e formatos de revenda		$13.130
	O pacote do catálogo, como composto		**$14.630**
	Cada redecoração de banheiro depois do lançamento		**$180**

O vigésimo primeiro banheiro custa $180.

Com dois ambientes bem construídos, uma nova coleção de revestimentos, a cor de um parceiro ou um catálogo regional é a redecoração de uma vista que já existe. O custo da linha passa para as variações, que é onde ele deve estar.

ERROS DO SEU LADO DA MESA

Seis frases que custam caro às marcas de louças e metais

Estas vêm de briefings de louças e metais que recebemos. Nenhuma é descuidada. Cada uma infla o orçamento ou gera imagens que as revendas não conseguem usar.

	O QUE VOCÊ COSTUMA ESCREVER	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01	**Um banheiro de luxo, como as referências**	Diga quem compra e onde: um banheiro de família num lançamento imobiliário se lê de um jeito muito diferente de um hotel spa. Mande três ambientes, não trinta.
02	**Todos os produtos em todas as cenas**	Diga qual é o produto principal de cada vista. Um banheiro com todos os itens da linha parece showroom, não casa.
03	**O cromado tem que parecer cromado**	Mande uma amostra física de cada acabamento difícil. Latão escovado e grafite são avaliados a olho contra a peça real, não contra um código.
04	**Revestimentos a definir**	Diga os esquemas de revestimento, mesmo provisórios. O revestimento muda a luz do ambiente, e uma mudança tardia é um render novo, não uma troca.
05	**Mostrar a tecnologia**	Diga quais partes técnicas importam para qual público. Um corte para instaladores é uma imagem diferente de uma principal para o consumidor.
06	**Imagens para o catálogo e a web**	Liste os tamanhos de página do catálogo e as especificações do portal de revendas. Páginas duplas verticais e quadrados precisam ser planejados na câmera.

Água é uma escolha deliberada.

Uma torneira aberta ou uma banheira cheia é um efeito com custo e visual próprios. Peça nas vistas em que ela vende o produto, não em todas as imagens.

UMA PÁGINA

O que as marcas de louças realmente nos mandam

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

01	**Os produtos**	Nomes, arquivos CAD, e quais são os destaques deste catálogo.
02	**Os acabamentos**	Códigos de cada um, mais uma amostra dos difíceis.
03	**Os banheiros**	Quantos, para quem, com duas ou três referências cada.
04	**Vistas por banheiro**	Um número, e o produto principal de cada vista.
05	**As redecorações**	Esquemas de revestimento ou coleções em que cada vista deve aparecer.
06	**Imagens técnicas**	Cortes ou vistas de instalação, e quem as lê.
07	**Onde será publicado**	Tamanhos de página do catálogo, portal de revendas, web.
08	**A data**	Prazo de gráfica primeiro; a web pode vir depois.
09	**O orçamento**	Um valor ou uma faixa. Define o número de redecorações.

Aprove o ambiente antes da linha

Aprove primeiro um banheiro num acabamento. Cada redecoração depois disso é rápida, porque a câmera, a luz e as peças já estão definidas.

Guarde os ambientes para o ano que vem

Peça que as cenas fiquem arquivadas. A próxima coleção entra nos mesmos banheiros, e o catálogo continua consistente.

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 acabamentos

Arquivos CAD ou STEP, uma amostra física se o acabamento for difícil de ler, amostras 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 contato	maverickframe.com/contacts/
Cenas de banheiro	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 cofundador 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.