



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

# En lampa säljs av ljuset den ger. Inte av sin form.

Produktbilder och tända interiörer som ett belysningsvarumärke behöver för kataloger, förskrivare och webb, dag och natt, prissatt rad för rad, med brieven på en sida att skicka.

[BÖRJA HÄR](#)

## Produktbilden utelämnar produkten

Ett belysningsvarumärke säljer ljus, och en armatur fotograferad på vitt, släckt, visar inget av det. Ljusdesigners och inredningsarkitekter vill se ljuskäglan på bordet, ljusflödet på väggen, skenet genom skärmen och frånvaron av bländning.

Varumärken betalar för mycket när varje armatur iscensätts i ett verkligt rum, vilket betyder att hyra rummet, och använder renderingar för lite när de beställer interiörer i dagsljus där lampan är släckt. Det är en bild av möbler med en lampa i.

VAD SOM BESTÄLLS

VAD SOM SÄLJER ARMATUREN

|    |                                              |                                                                                                   |
|----|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Vyer på vitt, släckt                         | Samma vyer tända, med diffusorn lysande. Två bilder per armatur, och den andra är den som säljer. |
| 02 | Interiörer i dagsljus, lampan som dekoration | Samma miljö i skymning, med armaturen som huvudkälla. Det är på kvällen produkten arbetar.        |
| 03 | Varje finish iscensatt i ett rum             | En tänd miljö per armatur, med övriga finisher på vitt, där köpare jämför dem sida vid sida.      |
| 04 | Vackert ljus, påhittat                       | Ljus som följer de fotometriska data, så att en förskrivare kan lita på det hen ser.              |

### Skicka IES-filen.

Fotometriska data beskriver exakt hur armaturen sprider ljus. Inbyggd i renderingen gör den en vacker bild till en som en ljusdesigner kan arbeta utifrån, och den ligger oftast redan på er webbplats.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

## BILDLISTAN

# Kollektionsserien, prissatt

Ett sammansatt exempel av de belysningsserier vi prissätter, till studiopriser i mitten av marknaden, för en familj med fyra armaturer, en pendel, en vägglampa, en golvlampa och en bordslampa, i två finisher vardera. Varje bild visar produkten, ljuset eller båda.

|    | POST                                                      | UNDERLAG    | TILL STUDIOPRIS |
|----|-----------------------------------------------------------|-------------|-----------------|
| 01 | Produktmodeller från CAD, fyra armaturer                  | 4 x \$350   | \$1 400         |
| 02 | Vyer på vitt, släckt                                      | 4 x \$150   | \$600           |
| 03 | Vyer på vitt, tänd, diffusorn lysande                     | 4 x \$200   | \$800           |
| 04 | Andra finishen på varje armatur, tänd och släckt, på vitt | 8 x \$100   | \$800           |
| 05 | Tända interiörer i skymning, en per armatur               | 4 x \$550   | \$2 200         |
| 06 | Samma fyra miljöer på dagen                               | 4 x \$300   | \$1 200         |
| 07 | Närbilder: diffusor, led, strömbrytare, takkupa           | 4 x \$200   | \$800           |
| 08 | Projektmiljö för förskrivare, hela familjen               | 1 x \$650   | \$650           |
| 09 | Ljusstudier byggda från IES-data                          | 2 x \$400   | \$800           |
| 10 | Dimringsloopar på 15 sekunder för webb och sociala        | 2 x \$1 200 | \$2 400         |
|    | Modeller och stillbilder, 01-09                           |             | \$9 250         |
|    | Rörligt, 10                                               |             | \$2 400         |
|    | <b>Hela kollektionsserien</b>                             |             | <b>\$11 650</b> |
|    | <b>Natten först: rad 01, 03 och 05</b>                    |             | <b>\$4 400</b>  |

**Rad 06 är billig för att rad 05 finns.**

Dagsversionen av en tänd miljö är en omljussättning av en miljö som redan är byggd och godkänd. Beställ skymningen först och lägg till dagen som omljussättning; en dagsmiljö för sig visar er produkt släckt.

MISSTAG FRÅN DIN SIDA AV BORDET

# Vad belysningsbriefer säger, och vad du skriver

Sex rader vi läser i nästan varje belysningsbrief. Var och en lämnar ljuset åt vår gissning eller mångdubblar antalet bilder.

I BRIEFEN

VAD DU SKRIVER I STÅLLET

|    |                                   |                                                                                                                                              |
|----|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Visa ljuset vackert               | Skicka IES-filerna och säg vilken effekt som spelar roll: ljuskäglan nedåt, väggflödet, skenet genom skärmen. Annars är ljuset vår gissning. |
| 02 | En lyxig interiör                 | Namnge projekten ni säljer till: hotell, bostäder, kontor, butik. En pendel över en hotellbar och över ett familjebord är olika miljöer.     |
| 03 | Alla finisher i alla miljöer      | En finish per miljö, resten på vitt. Katalogläsare jämför finisher sida vid sida, inte mellan rum.                                           |
| 04 | Färgtemperatur som i verkligheten | Ange den i kelvin, och om dagsljus får blandas in. Varmt ljus mot ett kallt fönster är ett verkligt val med verkliga följder.                |
| 05 | Andra lampor runt omkring         | Säg om andra armaturer ur ert sortiment får synas. Annars får rummet neutrala dolda källor och er produkt bär ljuset.                        |
| 06 | Katalogen klar till mässan        | Ange datumet då katalogen går till tryck, inte mäsdatumet. Kataloger trycks veckor innan montern öppnar.                                     |

## Svara på papper, inte i en revisionsrunda.

Varje rad ovan tar några minuter att besvara innan arbetet börjar och en hel revisionsrunda att rätta efter första utkastet. Spara de två utkastrundorna till bilderna, inte till brieften.

## DEN ENDA SIDAN

# Vad belysningsvarumärken faktiskt skickar oss

Kunderna vars logotyper finns på våra tjänstesidor skickar inga specifikationer. För en kollektion skickar de något i stil med det här, oftast direkt i ett mejl, och det räcker för att offerera och sätta igång.

|    |                             |                                                                                      |
|----|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Armaturerna                 | Familjen, typerna och deras storlekar. En rad.                                       |
| 02 | Filerna                     | CAD, IES-filer och finishprover. Säg vilka som är slutliga.                          |
| 03 | Effekten                    | Vad ljuset ska göra: kägla, väggflöde, sken, accent.                                 |
| 04 | Färgtemperatur              | I kelvin, och om armaturen är dimbar eller färgjusterbar.                            |
| 05 | Miljöerna                   | Hotell, bostad, kontor eller butik, en per armatur.                                  |
| 06 | Dag och natt                | Vilka miljöer som behöver båda, och vilka bara skymning.                             |
| 07 | Finisher                    | Vilken som leder i miljöerna, vilka som bara syns på vitt.                           |
| 08 | Var bilderna ska publiceras | Katalog, webbplats, portal för förskrivare, återförsäljare, sociala.                 |
| 09 | Datomet                     | Dagen då katalogen går till tryck.                                                   |
| 10 | Budgeten                    | En siffra eller ett spann. Det är den snabbaste vägen till en omfattning som passar. |

## Skicka ett exemplar om du kan

En armatur på vårt bord visar hur diffusorn verkligen lyser. Fotometrifilen ger siffrorna; exemplaret ger karaktären.

## Om budgeten halveras, behåll natten

Behåll skymningsmiljöerna och de tända vyerna. Det är bilderna ingen annan kan göra av er produkt, och de som ett foto har svårast med.

## VAD DET KOSTAR

# Marknadspriser och våra villkor, så att du kan granska varje offert

Spann vi ser på marknaden 2026, från frilansare till studio. Använd dem för att rimlighetspröva varje offert, även vår.

| LEVERANS             | FRILANSARE      | STUDIO          |
|----------------------|-----------------|-----------------|
| Enstaka exteriörbild | \$100 - 300     | \$250 - 600     |
| Enstaka interiörbild | \$120 - 350     | \$300 - 700     |
| Paket med 5 - 8 vyer | \$600 - 1 500   | \$1 500 - 4 000 |
| Animation, per minut | \$1 000 - 3 000 | \$3 000 - 8 000 |

Våra standardtider och revisionsvillkor. Det är dem vi offererar om inte ett projekt kräver något annat, och i så fall säger vi det innan arbetet börjar.

| SKEDE ELLER LEVERANS                 | STANDARD HOS MAVERICK FRAME                            |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Första utkast av en stillbild        | 3 till 5 arbetsdagar från ett komplett underlag        |
| Färdiga stillbilder, paket med 5 - 8 | 2 till 3 veckor, utkast inräknade                      |
| Animation upp till en minut          | 4 till 6 veckor, storyboard och förhandsversion först  |
| Revisionsrundor som ingår            | Två i utkastskedet, en på den färdiga bilden           |
| Vad som räknas som en runda          | En samlad lista med kommentarer, skickad på en gång    |
| Expressleverans                      | Halva tiden för ungefär 40 % mer, när schemat tillåter |

## Ha en studio klar innan deadline brinner

De dyraste projekten vi ser är inte de med svaga underlag. Det är de som beställdes i panik, efter att den första leverantören hade fallerat och lanseringsdatumet låg fast. Utvärdera en eller två studior medan inget är bråttom.

En not om att göra det internt: en enda 3D-artist behöver ett tiotal programlicenser, en arbetsstation och en rad närliggande färdigheter, från modellering och ljussättning till efterbearbetning och kundkontakt. Det lönar sig bara om personen har fullt upp varje dag. Under den nivån talar kalkylen av sig själv för att lägga ut arbetet.

## NÄSTA STEG

## Skicka oss CAD och IES-filerna

---

CAD-modeller, IES-filer, finishprover, ett exemplar eller ett utkast till brief, i vilket skick de än är. Vi svarar med omfattning, pris och de frågor som avgör dem, skriftligt och utan säljsamtal.

|                           |                                                                                                                                 |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kontaktformuläret         | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                   |
| Miljöbilder för belysning | <a href="https://maverickframe.com/sv/tjanster/interiorvisualisering/">maverickframe.com/sv/tjanster/interiorvisualisering/</a> |
| Eller helt enkelt         | svara på mejlet som den här guiden kom i.                                                                                       |

### Skriven av dem som läser de här underlagen

Dim Kuzmenko är medgrundare av Maverick Frame Studio. Siffrorna i den här guiden kommer från vår egen inkorg och vår egen prislista, inte från en branschundersökning.