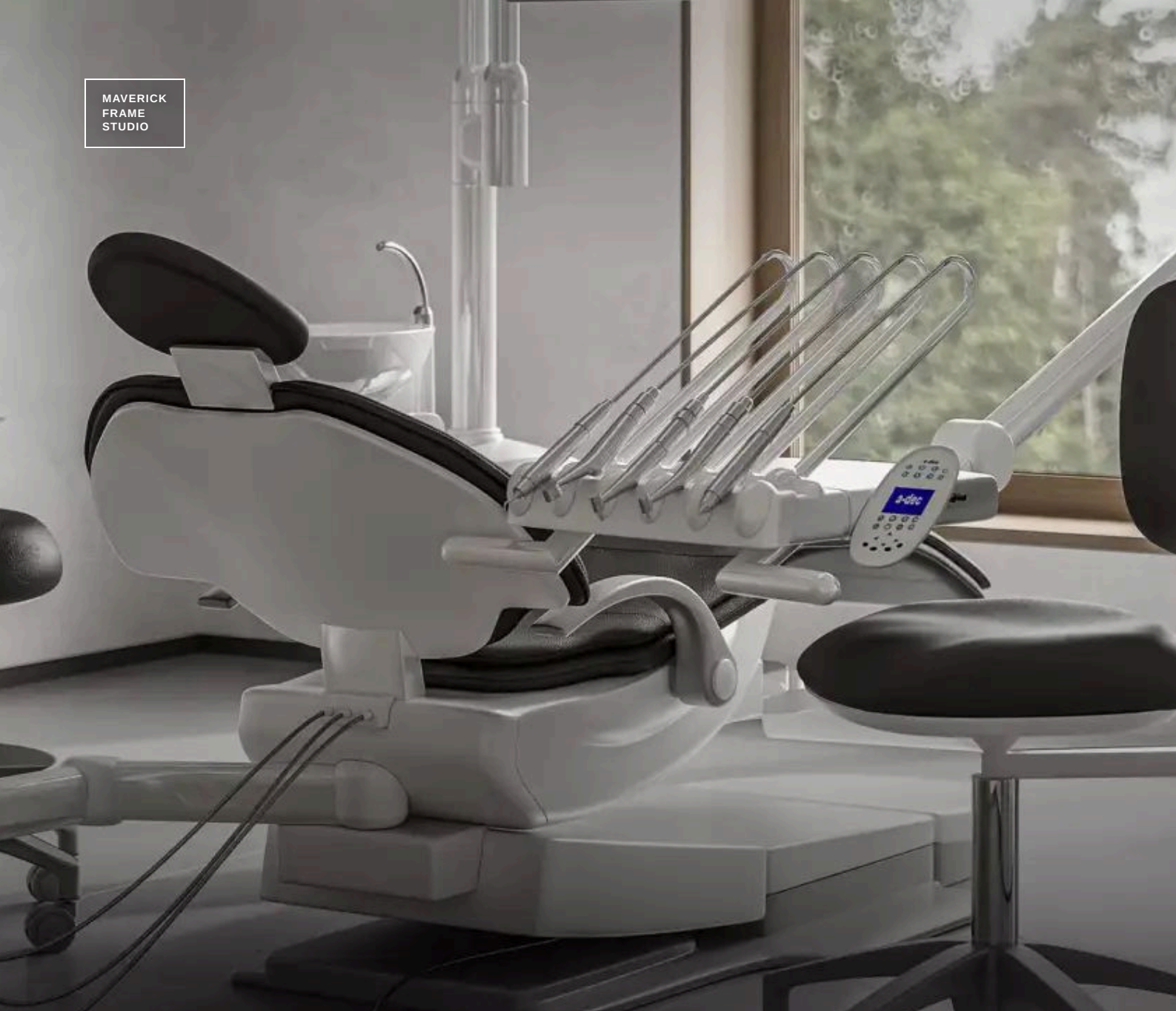




PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Ingen klinik att låna. Inga patienter i bild. **Nio miljöer** i stället.

Vårdmiljöerna en tillverkare av medicinteknik behöver för försäljning, upphandlingar och mässor, prissatta rad för rad, med briefen på en sida som får dem gjorda.

BÖRJA HÄR

Att fotografera en klinik är den svåra vägen

En apparat på vit bakgrund låter köparen stå för fantasin. Sjukhusens inköpare, kliniker och utvärderingsgrupper vill se utrustningen där den ska stå: fotavtrycket, friytorna, vårdpersonalen bredvid och rummet runt omkring.

Att fotografera det på en klinik i drift betyder att låna ett rum en dag, arbeta runt patienter och sekretess, och flytta andra tillverkares utrustning ur bild. Så de flesta tillverkare stannar vid produktbilden, som är precis den bild en utvärderingsgrupp lär sig minst av.

FOTOGRAFERINGEN

DEN RENDERADE MILJÖN

01	Ett lånat rum, en dag, en planlösning	Rummen ni säljer till: vårdavdelning, mottagning, behandlingsrum, i de planlösningar köparna faktiskt har.
02	Andra tillverkares utrustning i bild	Bara er utrustning, med neutrala generiska möbler och inredning runt omkring.
03	Riktiga patienter och personal i bild	Figurer placerade bara där de förklarar arbetsflödet, och inga riktiga patienter någonstans.
04	En konfiguration av apparaten	Varje konfiguration och tillval som en variant av samma miljö.

Sälj fotavtrycket, inte ytan.

Köpare inom vården beslutar utifrån utrymme, åtkomst och arbetsflöde. En miljö som visar friytan runt apparaten och var personalen står besvarar frågan som en glansig produktbild aldrig gör.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

BILDLISTAN

Vårdserien, prissatt

Ett sammansatt exempel av de utrustningsserier vi prissätter, till studiopriser i mitten av marknaden, för en bilddiagnostik- eller behandlingsapparat med två konfigurationer, såld till sjukhus och privata kliniker och visad på en mäsas om året. Nio miljöer i sammanhang bär serien.

	POST	UNDERLAG	TILL STUDIOPRIS
01	Apparatmodell från konstruktionens CAD, förenklad och texturerad	modell	\$1 800
02	Vyer på vitt: framifrån, trekvart, bakifrån	3 x \$300	\$900
03	Sjukhusrum, apparaten i arbetsläge	3 x \$550	\$1 650
04	Privatklirik eller mottagning	3 x \$500	\$1 500
05	Behandlingsrum eller operationssal	3 x \$600	\$1 800
06	Andra konfigurationen, omrenderad i fem av miljöerna	5 x \$250	\$1 250
07	Planvy med friyor, till upphandlingsdokument	1 x \$400	\$400
08	Närbilder av gränssnittet och nyckelkomponenter	4 x \$250	\$1 000
09	Animation på 60 sekunder: uppställning och kliniskt flöde	1 min	\$6 000
10	Tre miljöer i storformat för montergrafik	3 x \$150	\$450
	Modell och stillbilder, 01-08		\$10 300
	Animation och monterformat, 09-10		\$6 450
	Hela vårdserien		\$16 750
	Kärnan för upphandling, rad 01-05 och 07		\$8 050

Utvärderare läser planer. Människor läser miljöer.

Planvyn med friyor är en av de billigaste raderna här och ofta den som en utvärderingsgrupp studerar längst. Beställ den med de första miljöerna, inte i sista stund när anbudet ska in.

MISSTAG FRÅN DIN SIDA AV BORDET

Vad utrustningsbriefer säger, och vad du skriver

Sex rader vi läser i nästan varje brief för medicinteknik. Var och en antingen mångdubblar arbetet eller blir en sen runda ändringar från ert regulatoriska team.

I BRIEFEN

VAD DU SKRIVER I STÄLLET

01	En modern sjukhusmiljö	Namnge miljön ni säljer till: en vårdavdelning i regionen, en privatklinik, en tandläkarmottagning, en djurklinik. Var och en har egna möbler, eget ljus och egna väggytor.
02	Använd våra CAD-filer	Skicka en förenklad export med interna delar borttagna. En full konstruktionsmodell bär tusentals delar som ingen ser och gör varje steg långsammare.
03	Visa alla funktioner	Välj de tre funktioner köpare frågar om i montern. Resten hör hemma i närbilder eller i databladet.
04	Ta med läkare och patienter	Säg vem som ska vara i bild och vad de gör. En person i arbetsläge förklarar mer än ett fullt rum.
05	Måste följa regelverket	Berätta vad ert regulatoriska team granskar i marknadsbilder: indikationer, märkning, skärminnehåll. Den listan, skickad först, förhindrar en sen runda ändringar.
06	Behövs till mässan	Ange datumet då montergrafiken går till tryck och tryckstorlekarna. Storformat bestäms från början, inte veckan före.

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 briefer.

DEN ENDA SIDAN

Vad medicinteknikbolag faktiskt skickar oss

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

01	Apparaten	Vad den är, vad den gör och dess storlek. En rad.
02	Filerna	En förenklad CAD-export, databladet och foton av en enhet.
03	Konfigurationer	Vilka tillval som ändrar hur apparaten ser ut.
04	Var den används	Vårdavdelning, klinik, behandlingsrum, mottagning. Marknaderna ni säljer till.
05	Vilka miljöer	Rummen, och ögonblicket i arbetsflödet som vart och ett visar.
06	Vem som är i bild	Vårdpersonal, patienter eller ingen, och i vilken position.
07	Vad som måste vara exakt	Gränssnittets skärmar, märkningar, färger, delarna köpare tar i.
08	Vad regulatoriskt granskar	Reglerna ert team tillämpar på marknadsbilder.
09	Var bilderna ska publiceras	Upphandlingar, säljpresentationer, webbplats, montergrafik och storlekar.
10	Datum och budget	Tryckdatumet inför mässan, och en siffra eller ett spann.

Skärmar är innehåll

Skicka de verkliga gränssnittsskärmarna som bilder. Skärmar vi hittar på granskas av ert regulatoriska team och byts ut ändå.

Ett rum, hela sortimentet

Om flera apparater delar miljö, säg det. Ett välbyggt vådrum kan rymma resten av sortimentet i senare uppdrag.

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 databladet

En CAD-export, databladet, foton av apparaten 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	maverickframe.com/contacts/
Visualisering av vårdmiljöer	maverickframe.com/sv/tjanster/interiorvisualisering/
Eller helt enkelt	svara på mejlet som den här guiden kom i.

Skriven av dem som läser de här underlagen

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