



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

38 renderów. Trzy spotkania. Wystarczyłoby **siedem.**

Typowe zamówienie na akceptację aranżacji wycenione pozycją po pozycji na 25 918 USD i siedem ujęć, dzięki którym biuro, sklep albo klinikę akceptuje się na jednym spotkaniu, za 3 100 USD.

[ZACZNIJ TUTAJ](#)

Projekt był gotowy. Obrazy nie.

Większość opóźnionych aranżacji biur, sklepów i klinik nie utoyka na projekcie. Utyka na spotkaniu akceptacyjnym, gdy zarząd, zespół marki i wynajmujący patrzą na ten sam zestaw renderów i nikt z nich nie znajduje tego jednego obrazu, który odpowiada na jego pytanie. Spotkanie kończy się listą ujęć, które ktoś chce zobaczyć, i datą kolejnego.

Zestaw nie był źle zrobiony. Zamówiono go pod budynek, a nie pod salę: po jednym ujęciu każdej przestrzeni z rzutu, oba warianty wykończenia dla bezpieczeństwa, spacer, żeby zrobić wrażenie. Nikt nie zapisał, kto usiadzie przy stole, więc nikt nie umiał powiedzieć, których czterech czy pięciu obrazów potrzeba, a zamówienie rosło, by pokryć każdą możliwość oprócz właściwej.

CO ZWYKLE SIĘ ZAMAWIA

O CO NAPRAWDĘ PYTA SPOTKANIE

01	Po jednym ujęciu każdego pomieszczenia z rzutu	Cztery albo pięć pytań, po jednym na osobę przy stole. Pomieszczenie, o którym nikt nie decyduje, nie potrzebuje jeszcze obrazu.
02	Oba warianty wykończenia na każdym ujęciu	Zarząd wybiera wariant na jednym obrazie. Pokaż ujęcie główne dwa razy i przenieś zwycięski wariant na resztę.
03	Spacer, który ma przekonać zarząd	Zarząd akceptuje wydatek. Potrzebuje głównej przestrzeni, rzutu i kwoty, a nie filmu.
04	Budynek z każdej ulicy	Wynajmujący i urząd potrzebują frontu z miejsca, w którym stoją ludzie, z szyldem na elewacji.

Każde „a możemy zobaczyć” to kolejne spotkanie.

Każde ujęcie z tej listy to kolejny render, kolejny tydzień i kolejna data w pięciu kalendarzach. Zestaw, który tego unika, jest mały i dobiera się go według tego, kto będzie na sali, a nie według rzutu.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

FAKTURA

Ile w obrazach kosztują trzy spotkania

Poniżej zestawienie złożone z zamówień, które dostajemy do wyceny przy aranżacjach biur, sklepów i klinik, wycenione po średnich stawkach rynkowych studia. Każda pozycja z osobna to rozsądna prośba. Problem leży w czasie: większość zamówienia złożono, zanim ktokolwiek zapytał, kto będzie je akceptował, a resztę po pierwszym spotkaniu, które skończyło się bez decyzji.

POZYCJA	PODSTAWA	STAWKI STUDIA
01 Jedno ujęcie wnętrza na pomieszczenie, szesnaście pomieszczeń	16 x 450 USD	7 200 USD
02 Drugi wariant wykończenia na połowie z nich	8 x 450 USD	3 600 USD
03 Budynek z trzech ulic	3 x 450 USD	1 350 USD
04 Widok z lotu ptaka „dla kontekstu”	1 x 600 USD	600 USD
05 Cztery panoramy 360 stopni dla zarządu	4 x 550 USD	2 200 USD
06 45-sekundowy spacer	0,75 min	4 500 USD
07 Sześć nowych ujęć, o które poproszono na pierwszym spotkaniu	6 x 450 USD	2 700 USD
08 Zmiany wykończeń przeniesione na szesnaście ujęć	16 x 120 USD	1 920 USD
Razem 38 obrazów i film		24 070 USD
Tryb ekspresowy drugiej partii, żeby utrzymać termin trzeciego spotkania		+ 1 848 USD

Ile kosztowało zamówienie

25 918 USD

Ile kosztuje zestaw siedmiu ujęć do akceptacji

3 100 USD

38

ZAMÓWIONYCH OBRAZÓW

3

SPOTKANIA DO AKCEPTACJI

7

UJĘĆ, KTÓRYCH POTRZEBOWAŁA
SALA

3 100 USD

ZA TE SIEDEM

Różnica to dwa spotkania, a nie rabat.

Żaden z dodatkowych obrazów nie był zmarnowaną pracą, ani po naszej, ani po twojej stronie; każdy odpowiadał na czyjeś pytanie. Po prostu zamówiono je, zanim ktokolwiek wiedział, kto o co zapyta, a potem domawiano w pośpiechu, żeby odpowiedzieć na pytanie, którego pierwszy zestaw nie przewidywał. Różnica 22 818 USD to nie pole do negocjacji. To cena tego, że nikt nie zapisał, kto będzie na sali.

Jak to czytać. Pozycje od 01 do 06 zamówiono przed pierwszym spotkaniem, pod budynek. Pozycje 07 i 08 to to, o co poprosiło pierwsze spotkanie, a tryb ekspresowy to koszt utrzymania terminu trzeciego. Zestaw siedmiu ujęć na następnej stronie odpowiada na te same pytania, zanim zaczniesz pierwsze spotkanie.

ZESTAW DO AKCEPTACJI

Kto jest na sali i co musi zobaczyć

Zanim zamówisz choć jedno ujęcie, zapisz, kto będzie na spotkaniu akceptacyjnym. Każda z tych osób decyduje o jednej rzeczy, a każda decyzja potrzebuje jednego obrazu, czasem dwóch. Tam, gdzie ich pytania się pokrywają, jedno ujęcie obsłuży oba.

PRZY STOLE		O CZYM DECYDUJE I JAKIE UJĘCIE TO POKAZUJE	
01	Zarząd albo właściciel	Czy wydać pieniądze. Ujęcie główne najważniejszej przestrzeni, to samo ujęcie w drugim wariantcie wykończenia i umeblowany rzut całego lokalu.	
02	Marka albo marketing	Czy to wygląda jak marka. Jedno bliskie ujęcie recepcji, lady albo ściany z logo, w prawdziwych wykończeniach i z prawdziwym oznakowaniem.	
03	Wynajmujący	Co dotyka budynku: witryna, szyld, wejście, wszystko, co mocuje się do elewacji. Front od ulicy, z poziomu oczu.	
04	Najemca albo przyszli użytkownicy	Czy da się w tym pracować. Jedno codzienne ujęcie: biurko, gabinet zabiegowy, przymierzalnia. Nie recepcja.	
05	Urząd	Tylko jeśli zmienia się zewnątrz. Front z punktu, którego wymaga urząd, plus zmiernych, jeśli szyld jest podświetlany.	
06	Ktoś spoza tej listy	Jeśli nikt przy stole nie decyduje o danym pomieszczeniu, nie potrzebuje ono jeszcze obrazu. Powstanie później z tego samego modelu.	
SIEDEM UJĘĆ		ODPOWIADA	CENA
Ujęcie główne najważniejszej przestrzeni, dzień		Zarząd, marka	550 USD
Ujęcie główne w drugim wariantcie wykończenia		Zarząd	450 USD
Ujęcie codzienne: biurko, gabinet albo przymierzalnia		Najemca, użytkownicy	450 USD
Detal marki: recepcja, lady albo ściana z logo		Marka	350 USD
Front od ulicy, z poziomu oczu		Wynajmujący, urząd	450 USD
Front o zmiernchu, z podświetlonym szyldem		Wynajmujący, urząd	450 USD
Umeblowany rzut 3D lokalu		Zarząd, wynajmujący	400 USD

3 100 USD za zestaw, dostarczony jako jeden pakiet

Po średnich stawkach rynkowych studia, w ciągu od 2 do 3 tygodni ze szkicami. Zamów najpierw ujęcie główne i zaakceptuj je osobno: wykończenia, meble i światło są wtedy ustalone na jednym obrazie, a pozostałe sześć ujęć szybciej się uzgadnia. Wszystko, czego spotkanie nie potrzebowało, nadal można później dodać z tego samego modelu.

JEDNA STRONA

Co nam wysłać przy takim projekcie

Brief na zestaw do akceptacji przestrzeni komercyjnej nie musi być specyfikacją. Przy projekcie takim jak ten powyżej pół strony wystarczy, żeby wycenić i zacząć pracę, zwykle w treści maila. Napisz, o czym ma zdecydować spotkanie, a szczegóły zostaw ludziom, którzy robią to na co dzień.

01	Przestrzeń	Piętro biurowe, sklep, klinika i metraż. Rzuty i model, jeśli jest; napisz, co jest aktualne.
02	Spotkanie	Jego data i kto będzie na sali. To, bardziej niż rzut, decyduje o ujęciach.
03	Ujęcie główne	Ta jedna przestrzeń, na której opiera się projekt: recepcja, sala sprzedaży, główny gabinet. Zaznacz ją na rzucie.
04	Warianty wykończenia	Ile jest jeszcze otwartych. Dwa na ujęciu głównym zwykle wystarczą do decyzji.
05	Co musi być dokładne	Wykończenia, meble i wyposażenie, które zarząd albo marka rozpoznałyby z nazwy. Reszta może pochodzić z biblioteki.
06	Materiały marki	Pliki logo, rysunki oznakowania i wytyczne marki, jeśli marka ma coś do powiedzenia.
07	Zewnątrz	Czy zmienia się front, szyld albo wejście i czy potrzebna jest zgoda wynajmującego albo urzędu.
08	Gdzie jeszcze się pojawi	Wynajem, rekrutacja, strona. Ustala rozdzielczość i to, które ujęcia zaplanować na później.
09	Kiedy jest potrzebny	Data spotkania minus tydzień, a nie data spotkania. Zarząd powinien zobaczyć zestaw, zanim wejdzie na salę.
10	Budżet	Kwota albo przedział. To najszybsza droga do dopasowanego zestawu.

Zamawiaj pod spotkanie, nie pod budynek

Zestaw dobierają ludzie przy stole. Ujęcia pod wynajem, stronę albo otwarcie przyjdą później z tego samego modelu, szybciej i taniej, niż gdyby zamawiano je w ciemno.

Wyślij niedokończony

Brief z połową tych wierszy wystarczy na start. Brakujące odpowiedzi wracają jako trzy albo cztery pytania, a te pytania to rozmowa, która ustala cenę.

Dołącz to, co masz, w dowolnym stanie: rzuty w PDF, model z Revita, SketchUpa albo Rhino, zdjęcia obecnego lokalu, wytyczne wynajmującego dotyczące aranżacji i rysunki oznakowania. Brakujące pliki wracają do ciebie jako pytanie, a nie jako opóźnienie.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby sprawdzić każdą wycenę, także naszą.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	100 USD - 300	250 USD - 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	120 USD - 350	300 USD - 700
Pakiet 5 - 8 ujęć	600 USD - 1 500	1 500 USD - 4 000
Animacja, za minutę	1 000 USD - 3 000	3 000 USD - 8 000

Nasze standardowe terminy i zasady poprawek. Tak wyceniamy, chyba że projekt wymaga czegoś innego, a wtedy mówimy o tym przed rozpoczęciem pracy.

ETAP LUB MATERIAŁ	STANDARD MAVERICK FRAME
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, szkice w cenie
Animacja do jednej minuty	Od 4 do 6 tygodni, najpierw storyboard i podgląd
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zebrana lista uwag, wysłana za jednym razem
Tryb ekspresowy	Półowa czasu za około 40% więcej, jeśli harmonogram na to pozwala

Wybierz studio, zanim termin zacznie się palić

Najdroższe projekty, jakie widzimy, to nie te ze słabym briefem. To te zlecane w panice, gdy pierwszy wykonawca już zawiódł, a data premiery się nie przesunęła. Sprawdź jedno lub dwa studia, póki nic nie jest pilne.

Słowo o zespole wewnętrznym: jeden grafik 3D potrzebuje około dziesięciu subskrypcji oprogramowania, stacji roboczej i szeregu pokrewnych umiejętności, od modelowania i oświetlenia po postprodukcję i kontakt z klientem. Oplaca się to tylko wtedy, gdy ta osoba ma pracę każdego dnia. Poniżej tego progu rachunek sam przemawia za outsourcingiem.

DALEJ

Prześlij nam to, co już masz

Rysunki, model, zdjęcia albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Biura i lokale komercyjne	maverickframe.com/pl/rozwiwania/wizualizacje-biur/
Albo po prostu	odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

Dim Kuzmenko jest założycielem Maverick Frame Studio. Liczby w tym przewodniku pochodzą z naszej własnej skrzynki i naszego własnego cennika, nie z badania branżowego.