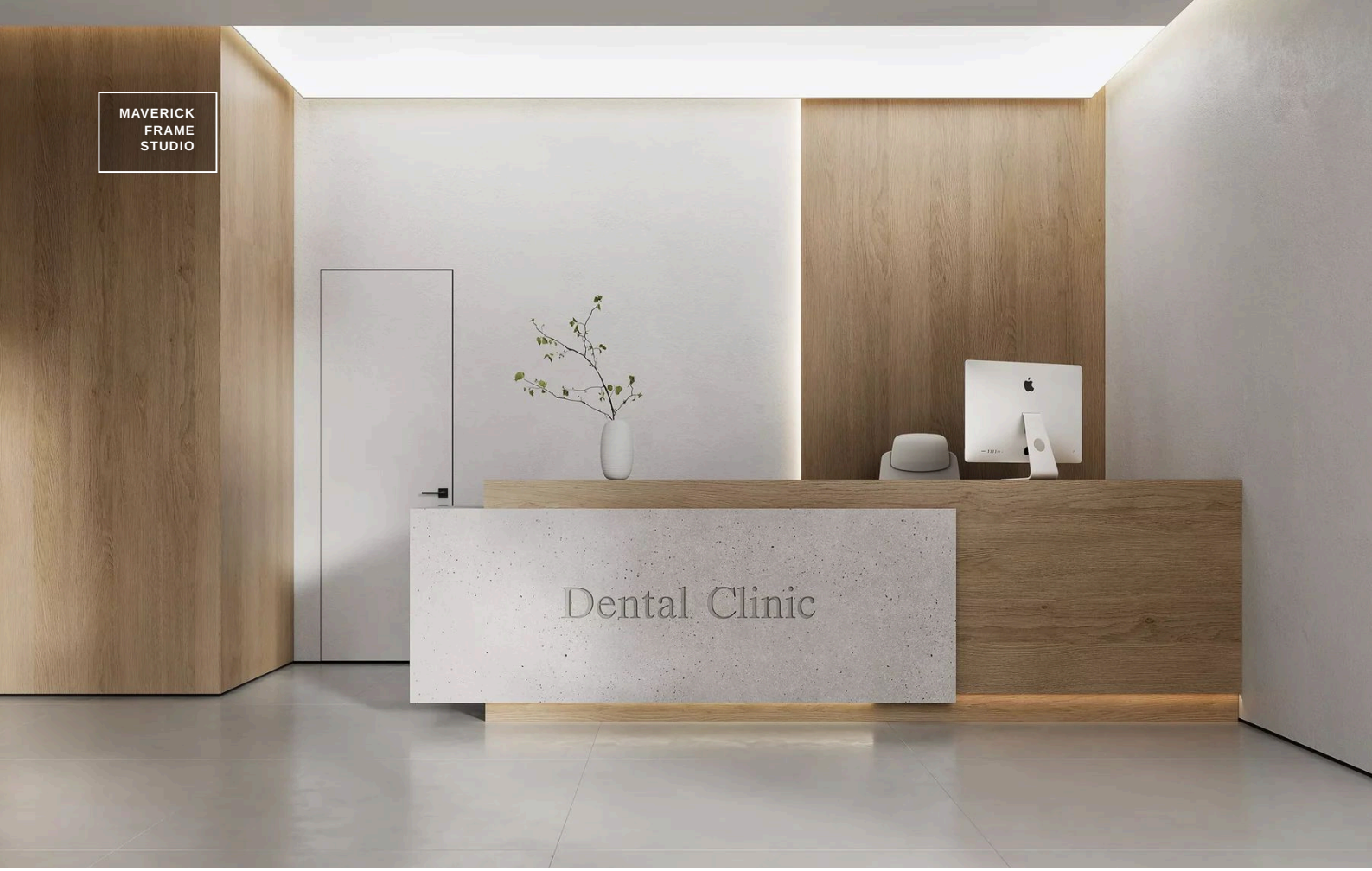




دليل عملي / إصدار 2026

اثنا عشر سؤالاً قبل أن تُثبَّت أعمال التجهيز عيادتكم نهائياً.

اطرحوها قبل التعاقد مع استوديو لتصميم عيادات الأسنان أو العيادات. الاستوديو الجدير بالتعاقد يجب أن يجيب عن الأسئلة الاثني عشر في رسالة واحدة. أما الاستوديو الخطأ فيصمت حين تسألون: معدّات من شكّلت المخطط؟

ابدؤوا من هنا

كل إخفاق كان واضحًا قبل التوقيع

نادرًا ما تفشل مشاريع عيادات الأسنان والعيادات الطبية بسبب عرض الأعمال. فلدى كل استوديو غرفة علاج هادئة ومكتب استقبال متوهج. إنما تفشل في النقاط الخمس أدناه، وكان من الممكن كشف كل واحدة منها في الرسالة الأولى لو سأل أحد.

ما تكشفونه بعد التوقيع

ما وعد به الاتصال البيعي

01 «أرسلوا لنا التصميم ونحوّله إلى رندر»

لديكم مساحة مستأجرة، لا تصميم. لا أحد في الفريق مسؤول عن الفكرة، فينتظر الرندر قرارات لا يتخذها أحد.

02 «صور جميلة لخطّة العمل»

يسأل البنك كم غرفة علاج تتسع، وكيف يتحرك المرضى، ولماذا تناسب العيادة المنطقة. والصور تظهر أجواءً، لا مشروعًا تجاريًا.

03 «الموزّع أعدّ مخططًا مجانيًا»

المخطط مبني حول كراسي وخزائن علامة تجارية واحدة. أما حركة المرضى والتعقيم والغرف التي تحتاجونها فتأتي في المرتبة الثانية.

04 «المالك سيفهم المخططات»

مالك العقار والمقاول وصاحب المبنى يقرأ كل منهم رسمًا مختلفًا، ويجد كل منهم مشكلة مختلفة في أعمال التجهيز.

05 «سنصوّر العيادة عند افتتاحها»

يبحث المرضى عن العيادة الجديدة عبر الإنترنت قبل أول موعد بأشهر. لا يوجد ما يُصوّر، فينطلق الموقع الإلكتروني بصور جاهزة من المخزون.

أنتم لا تختارون عرض أعمال. أنتم تختارون من يقرر التصميم.

الأسئلة الاثنا عشر في الصفحتين التاليتين تختبر ذلك تحديدًا. كل سؤال يقابل أحد الإخفاقات أعلاه، ولكل منها إجابة يمكنكم التحقق منها.



صور رندر لتصميم عيادة من Maverick Frame: غرفة انتظار في عيادة أسنان وغرفة علاج أسنان.

الاختبار، الجزء الأول

الأسئلة من 1 إلى 6: التصميم والمخطط

أرسلوها كما هي. لا تبحثوا عن الحماس، بل عن الأسماء والملفات وأيام العمل. والإجابة المبهمة إجابة أيضًا.

أسألوا هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسخوا إذا
1. لدينا مساحة وميزانية، لا تصميم. من يطور الفكرة؟	«نحن»: المخطط وغرف العلاج والخامات ونظرة أولى على العيادة، نراجعها معكم قبل أي رندر نهائي.	«أرسلوا لنا رسومات مصمّمكم.»
2. كيف تخططون حركة المرضى وغرف العلاج؟	الكراسي والتعقيم والأشعة ومكتب الاستقبال موزعة على مساحتكم في مخطط ثلاثي الأبعاد يمكنكم التجوّل فيه.	«نضع الغرف حيث تبدو جميلة.»
3. معدّات من في المخطط؟	مستقل افتراضيًا، أو الكراسي والخزائن التي اخترتموها، وفق مواصفات الموزّع.	علامة تجارية واحدة فقط، بلا سبب.
4. هل يمكنكم تصميم غرفة الانتظار وغرفة الاستشارة أيضًا؟	مساحات الاستقبال والانتظار والاستشارة مصممة مع غرف العلاج، داخل النموذج نفسه.	«المرضى لا يرون إلا الكرسي.»
5. ماذا ستحتاجون من مهندسنا المعماري، وما الذي لا تقومون به؟	تقسيم واضح: نحن نصمّم ونصوّر، ومهندسكم المعماري والمهندسون يُصدرون الرسومات التنفيذية ورسومات السباكة والترخيص.	«نقوم بكل شيء»، بما في ذلك الرسومات المختومة.
6. كم جولة تصميم قبل الرندر النهائي؟	عدد محدد، وما الذي يُحتسب جولة واحدة، ومتى تبدأ التعديلات بكلفة إضافية.	«بلا حدود» أو لا رقم إطلاقًا.

السؤالان 1 و3 يحسمان معظم المشاريع

إن لم يكن أحد مسؤولاً عن الفكرة، ينتظر كل رندر قرارًا. وإن كان المخطط ملغًا لموزّع واحد، فأنتم تشترون معدّاته قبل أن تختاروها. حصلوا على الإجابتين كتابًا.



صور رندر لتصميم عيادة من Maverick Frame: غرفة علاج أسنان وصالة انتظار للمرضى.

الاختبار، الجزء الثاني

الأسئلة من 7 إلى 12: المال والافتتاح والفريق

اسألوا هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسحبوا إذا
7. ما اللقطات التي تدخل خطة العمل وطلب التمويل؟	الاستقبال وغرفة علاج والمسقط الأفقي: اللقطات التي تجعل الخطة مقنعة للجهة الممولة.	«أي شيء يبدو أجمل.»
8. ماذا يحصل عليه مالك العقار والمقاوم؟	لقطات للمسقط الأفقي والواجهة والتشطيبات من النموذج نفسه، واضحة بما يكفي ليسرّع المقاوم أعمال التجهيز.	صور جميلة بلا مخطط وراءها.
9. هل يمكننا بدء التسويق قبل بناء العيادة؟	صور للموقع الإلكتروني، وصيغ لوسائل التواصل، وإعلان الافتتاح، وجولة قصيرة، كلها من نموذج التصميم.	«انتظروا جلسة التصوير.»
10. متى أرى أول مخطط وأول رندر، بدءًا من موجز مكتمل؟	عدد أيام عمل لكل منهما، وما معنى «مكتمل».	«في أقرب وقت ممكن» أو لا رقم إطلاقًا.
11. ماذا يحدث إذا تغيّر التصميم بعد الاعتماد؟	يُحدّث النموذج ولا يُعاد بناؤه، وتعرفون سعر التعديل قبل تنفيذه.	«نبدأ المشهد من جديد.»
12. من سيعمل على عيادتنا تحديدًا، وهل يُسند أي جزء لجهة أخرى؟	أدوار مسماة في فريق الاستوديو نفسه، أو «نعم، التحريك» بصراحة مع السبب.	«شبكة»، أو توقف، أو صمت.

6 - 0

9 - 7

12 - 10

انسحبوا، مهما كان عرض الأعمال قويًا

اطلبوا لقطة مفهوم مدفوعة قبل إسناد المجموعة كاملة

إجابات جيدة: تعاقدوا واطلبوا موعد المخطط كتابيًا

السؤال الذي تهرب منه الاستوديوهات أكثر من غيره هو رقم 12

إسناد العمل لجهة أخرى شائع وليس سيئًا دائمًا، المشكلة في إخفائه، لأن أحدًا لا يستطيع تصحيح مخطط رفضه المالك مع فريق لا يُسمح لكم بالتحدث إليه. اسألوا بوضوح ولا حظوا كم تستغرق الإجابة.



صور رندر لتصميم عيادة من Maverick Frame: غرفة فحص طبي وغرفة علاج تجميلي.

أرسلوه

رسالة واحدة، ثلاثة استوديوهات، يوم واحد

لا تحتاجون إلى مكالمات لإجراء الاختبار. انسخوا الرسالة أدناه، وأرفقوا ما لديكم، وأرسلوها في الوقت نفسه إلى الاستوديوهات الثلاثة في قائمتكم المختصرة. تصل الردود خلال يوم عمل، ويتضح الفرق عادةً من الفقرة الثانية.

الرسالة المطلوب إرسالها

01	الموضوع	تصميم عيادة أسنان وتصورها لـ [اسم العيادة أو العنوان]، عرض سعر واثنى عشر سؤالاً
02	السطر 1	نفتتح [عيادة أسنان / عيادة طبية / عيادة تجميل] بمساحة نحو [المساحة] في [المدينة] ونحتاج إلى [فكرة ومخطط / صور رندر / حزمة للافتتاح] قبل [التاريخ].
03	السطر 2	مرفق: المسقط الأفقي للمساحة، وصور، وعدد غرف العلاج أو الغرف، وأي عرض سعر للمعدات، ومراجع تعجبنا.
04	السطر 3	يُرجى الإجابة عن الأسئلة الاثني عشر أدناه بالأسماء وأيام العمل، لا بالنطاقات.
05	السطر 4	الصقوا الأسئلة من 1 إلى 12 من الصفحتين 03 و04.
06	السطر 5	ستخذ القرار خلال أسبوع من تلقي الردود الثلاثة.

ما سنجيب به نحن

أرقامنا في الصفحة التالية، بالصيغة نفسها، لتقيّمونا بالاختبار نفسه.

ما تشترك فيه الردود الجيدة

إنها قصيرة. تجيب بأيام العمل، وتحدد من يصمّم الفكرة، وتطرح عليكم سؤالاً أو سؤالين عن مرضاكم وميزانيتكم وموعد الافتتاح.



صور رندر لتصميم عيادة من Maverick Frame: غرفة فحص في عيادة وغرفة علاج في عيادة تجميل.

التكلفة

أسعار السوق وشروطنا، لتتحقق من أي عرض سعر

نطاقات نرصدها في السوق خلال عام 2026، من المستقل إلى الاستوديو. استخدمها للتحقق من أي عرض سعر، بما في ذلك عرضنا.

العمل المكلف به	مستقل	استوديو
صورة خارجية واحدة	\$100 - 300	\$250 - 600
صورة داخلية واحدة	\$120 - 350	\$300 - 700
حزمة من 5 إلى 8 لقطات	\$600 - 1,500	\$1,500 - 4,000
رسوم متحركة، للدقيقة	\$1,000 - 3,000	\$3,000 - 8,000

هذه مدد التسليم وشروط التعديل المعتادة لدينا. نعتمدها في عروض الأسعار ما لم يتطلب المشروع غير ذلك، وحينها نوضح الأمر قبل بدء العمل.

المعيار لدى MAVERICK FRAME

المرحلة أو المخرج

المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 إلى 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
رسوم متحركة حتى دقيقة واحدة	من 4 إلى 6 أسابيع، تبدأ بلوحة القصة والمعاينة
جولات التعديل المشمولة	جولتان في مرحلة المسودة، وجولة واحدة على الصورة النهائية
ما الذي يُحتسب جولة	قائمة ملاحظات واحدة موحدة تُرسل دفعة واحدة
التسليم العاجل	نصف المدة مقابل زيادة نحو 40%، متى سمح الجدول بذلك

اختر الاستوديو قبل أن يحترق الموعد النهائي

ليست المشاريع الأعلى كلفة التي نراها تلك التي جاء موجزها ضعيفاً، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قِيم استوديو أو اثنين ما دام لا شيء عاجلاً.

ملاحظة عن الفريق الداخلي: يحتاج فنان واحد إلى نحو عشرة اشتراكات برمجية ومحطة عمل ومجموعة من المهارات المجاورة، من النمذجة والإضاءة إلى المعالجة اللاحقة والتواصل مع العملاء. ولا يُؤتي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يرفع الاستعانة بمصادر خارجية.

الخطوة التالية

أرسلوا لنا المساحة والفكرة

المسقط الأفقي، أو صور المساحة الفارغة، أو مسودة خطة العمل، أو مجرد بضعة أسطر عن العيادة التي تريدون افتتاحها، أيًا كانت حالتها. نرد عليكم بالنطاق والسعر والأسئلة التي تحددهما، كتابةً ومن دون مكالمات بيعية.

نموذج التواصل	maverickframe.com/contacts/
تصميم عيادات الأسنان والعيادات	maverickframe.com/ar/solutions/dental-office-design/
أو ببساطة	رُدّ على الرسالة التي وصلك فيها هذا الدليل.

كتبه من يقرؤون هذه الموجزات

يشغل Dim Kuzmenko منصب الشريك المؤسس في Maverick Frame Studio. الأرقام الواردة في هذا الدليل مصدرها بريدنا الوارد وقائمة أسعارنا، لا استطلاع قطاعي.