



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

# Dwanaście pytań, zanim wykończenie zabetonuje Państwa klinikę.

Warto je zadać przed podpisaniem umowy ze studiem projektowania gabinetów stomatologicznych lub klinik. Studio warto zlecenia odpowie na wszystkie dwanaście w jednym mailu. Niewłaściwie zamilknie przy pytaniu, czyj sprzęt ukształtował układ.

---

**Dim Kuzmenko**

Współzałożyciel, Maverick Frame Studio

[maverickframe.com](https://maverickframe.com)

## NA POCZĄTEK

# Każdy błąd było widać przed podpisaniem

Projekty klinik stomatologicznych i medycznych rzadko polegają na portfolio. Każde studio ma spokojny gabinet zabiegowy i rozświetloną recepcję. Polegają na pięciu punktach poniżej, a każdy z nich dało się wychwycić w pierwszym mailu, gdyby ktoś zapytał.

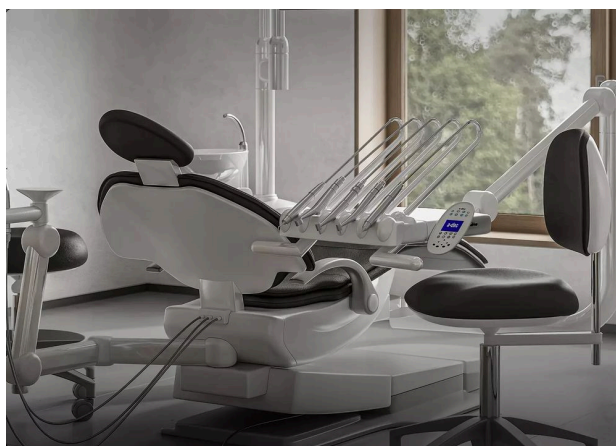
CO OBIECANO W ROZMOWIE HANDLOWEJ

CO ODKRYWASZ PO PODPISANIU UMOWY

|    |                                            |                                                                                                                                                                  |
|----|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | „Wyślijcie projekt, a my go wyrenderujemy” | Jest wynajęty lokal, ale nie ma projektu. Nikt w zespole nie odpowiada za koncepcję, więc rendery czekają na decyzje, których nikt nie podejmuje.                |
| 02 | „Ładne obrazy do biznesplanu”              | Bank pyta, ile gabinetów zabiegowych się zmieści, jak będą poruszać się pacjenci i dlaczego praktyka pasuje do okolicy. Obrazy pokazują nastrój, a nie praktykę. |
| 03 | „Dystrybutor zrobił układ za darmo”        | Układ powstał wokół foteli i mebli jednej marki. Ruch pacjentów, sterylizacja i potrzebne pomieszczenia są na drugim planie.                                     |
| 04 | „Wynajmujący zrozumie plany”               | Wynajmujący, wykonawca i właściciel budynku czytają inny rysunek i każdy znajduje inny problem z wykończeniem lokalu.                                            |
| 05 | „Zdjęcia kliniki zrobimy po otwarciu”      | Pacjenci szukają nowej praktyki w internecie na miesiąc przed pierwszą wizytą. Nie ma czego fotografować, więc strona startuje ze zdjęciami ze stocku.           |

## Nie wybierasz portfolio. Wybierasz, kto decyduje o projekcie.

Dwanaście pytań na kolejnych dwóch stronach testuje właśnie to. Każde odpowiada jednemu z błędów powyżej i na każde istnieje odpowiedź, którą mogą Państwo sprawdzić.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: poczekalnia stomatologiczna i gabinet zabiegowy.

## TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

## Pytania 1 do 6: projekt i układ

Proszę wysłać je w niezmienionej formie. Nie chodzi o entuzjazm, tylko o nazwiska, pliki i dni robocze. Wymijająca odpowiedź też jest odpowiedzią.

| PYTANIE DO STUDIA                                                           | DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK                                                                                                                                            | REZYGNOWAĆ, JEŚLI                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>1. Mam lokal i budżet, ale nie mam projektu. Kto opracuje koncepcję?</b> | „My”: układ, gabinety zabiegowe, materiały i pierwsze spojrzenie na klinikę, omówione z Państwem przed finalnym renderingiem.                                       | „Prześlijcie rysunki od waszego projektanta.”          |
| <b>2. Jak planujecie ruch pacjentów i gabinety zabiegowe?</b>               | Fotele, sterylizatornia, RTG i recepcja rozmieszczone na Państwa metrażu jako rzut 3D, po którym można się przejść.                                                 | „Ustawiamy pomieszczenia tam, gdzie dobrze wyglądają.” |
| <b>3. Czy sprzęt jest w układzie?</b>                                       | Domyślnie niezależny od marek albo fotele i meble wybrane przez Państwa, według specyfikacji dystrybutora.                                                          | Tylko jedna marka i żadnego uzasadnienia.              |
| <b>4. Czy zaprojektujecie też poczekalnię i pokój konsultacyjny?</b>        | Recepcja, poczekalnia i pokój konsultacyjny zaprojektowane razem z gabinetami zabiegowymi, w tym samym modelu.                                                      | „Pacjenci i tak widzą tylko fotel.”                    |
| <b>5. Czego potrzebujecie od mojego architekta i czego nie robicie?</b>     | Jasny podział: my projektujemy i wizualizujemy, a Państwa architekt i inżynierowie przygotowują rysunki wykonawcze, projekty instalacji i dokumentację do pozwoleń. | „Robimy wszystko”, łącznie z rysunkami z pieczęcią.    |
| <b>6. Ile rund projektowych przed finalnymi renderami?</b>                  | Konkretna liczba, co liczy się jako jedna runda i od kiedy zmiany kosztują dodatkowo.                                                                               | „Bez limitu” albo brak liczby.                         |

### Pytania 1 i 3 przesądzą o większości projektów

Jeśli nikt nie odpowiada za koncepcję, każdy render czeka na decyzję. Jeśli układ należy do jednego dystrybutora, kupuje się jego sprzęt, zanim się go wybrało. Warto poprosić o obie odpowiedzi na piśmie.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: gabinet zabiegowy i strefa wypoczynku dla pacjentów.

## TEST, CZĘŚĆ DRUGA

## Pytania 7 do 12: pieniądze, otwarcie, zespół

## PYTANIE DO STUDIA

## DOBRA ODPOWIEDŹ BRZMI TAK

## REZYGNOWAĆ, JEŚLI

7. Które widoki trafią do biznesplanu i wniosku kredytowego?

Recepcja, gabinet zabiegowy i rzut: widoki, dzięki którym kredytodawca uwierzy w plan.

„To, co wygląda najlepiej.”

8. Co dostaną wynajmujący i wykonawca?

Rzut, witryna i widoki wykończeń z tego samego modelu, na tyle czytelne, by wykonawca mógł wycenić prace wykończeniowe.

Ładne obrazy bez planu za nimi.

9. Czy możemy zacząć marketing, zanim klinika powstanie?

Obrazy na stronę, formaty do social mediów, zapowiedź otwarcia i krótki wirtualny spacer, zrobione z modelu projektu.

„Poczekajcie na sesję zdjęciową.”

10. Kiedy zobaczę pierwszy układ i pierwszy render, licząc od kompletnego briefu?

Konkretna liczba dni roboczych dla każdego i wyjaśnienie, co znaczy „kompletny”.

„Jak najszybciej” albo brak liczby.

11. Co się dzieje, gdy projekt zmienia się po akceptacji?

Model jest aktualizowany, a nie budowany od nowa, a cenę zmiany znasz, zanim zostanie wprowadzona.

„Zaczynamy scenę od nowa.”

12. Kto dokładnie będzie pracował nad moją kliniką i czy coś zlecacie dalej?

Wskazane role we własnym zespole studia albo uczciwe „tak, animację” z podaniem powodu.

„Nasza sieć”, pauza albo cisza.

### 10 - 12

DOBRYCH ODPOWIEDZI: WARTO ZLECIĆ I POPROSIĆ  
O TERMIN UKŁADU NA PIŚMIE

### 7 - 9

ZAMÓW JEDEN PŁATNY WIDOK KONCEPCYJNY,  
ZANIM POWIERZYSZ CAŁY ZESTAW

### 0 - 6

LEPIEJ REZYGNOWAĆ, CHOĆBY PORTFOLIO BYŁO  
ŚWIETNE

#### Pytanie, przed którym studia uciekają najczęściej, to numer 12

Podwykonawstwo jest częste i nie zawsze złe. Problemem jest ukrywanie go, bo nikt nie poprawi układu odrzuconego przez wynajmującego z zespołem, z którym nie wolno Państwu rozmawiać. Warto zapytać wprost i zwrócić uwagę, jak długo trwa odpowiedź.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: gabinet lekarski i gabinet medycyny estetycznej.



DO WYSŁANIA

# Jeden mail, trzy studia, jeden dzień

Do testu nie jest potrzebna rozmowa. Wystarczy skopiować maila poniżej, dołączyć to, co już Państwo mają, i wysłać go jednocześnie do trzech studiów z Państwa listy. Odpowiedzi przyjdą w ciągu dnia roboczego, a różnicę zwykle widać już w drugim akapicie.

MAIL DO WYSŁANIA

|    |           |                                                                                                                                                                                                               |
|----|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Temat     | Projekt i wizualizacja gabinetu stomatologicznego dla [nazwa lub adres praktyki], wycena i dwanaście pytań                                                                                                    |
| 02 | Linijka 1 | Otwieramy [gabinet stomatologiczny / klinikę medyczną / gabinet medycyny estetycznej] o powierzchni około [metraż] w [miasto] i potrzebujemy [koncepcji i układu / renderów / pakietu na otwarcie] do [data]. |
| 03 | Linijka 2 | W załączniku: rzut lokalu, zdjęcia, liczba gabinetów zabiegowych lub pomieszczeń, wycena sprzętu, jeśli ją mamy, i inspiracje, które nam się podobają.                                                        |
| 04 | Linijka 3 | Prosimy o odpowiedź na dwanaście pytań poniżej, z nazwiskami i dniami roboczymi, a nie widełkami.                                                                                                             |
| 05 | Linijka 4 | Proszę wkleić pytania 1 do 12 ze stron 03 i 04.                                                                                                                                                               |
| 06 | Linijka 5 | Decyzję podejmiemy w ciągu tygodnia od otrzymania wszystkich trzech odpowiedzi.                                                                                                                               |

Co łączy dobre odpowiedzi

Są krótkie. Podają dni robocze, mówią, kto projektuje koncepcję, i zadają jedno lub dwa pytania zwrotne o pacjentów, budżet i datę otwarcia.

Co odpowiedzielibyśmy my

Nasze liczby są na następnej stronie, w tym samym formacie, więc mogą Państwo ocenić nas tym samym testem.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: gabinet badań i gabinet medycyny estetycznej.



## 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 - 300     | \$250 - 600     |
| Wizualizacja wnętrza, jedna    | \$120 - 350     | \$300 - 700     |
| Pakiet 5 - 8 ujęć              | \$600 - 1 500   | \$1 500 - 4 000 |
| Animacja, za minutę            | \$1 000 - 3 000 | \$3 000 - 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. Warto sprawdzić 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

# Prosimy przesłać rzut lokalu i pomysł

Rzut lokalu, zdjęcia pustego pomieszczenia, szkic biznesplanu albo tylko kilka zdań o praktyce, którą Państwo chcą otworzyć, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

---

**Formularz kontaktowy**[maverickframe.com/contacts/](https://maverickframe.com/contacts/)

---

**Projektowanie gabinetów stomatologicznych i klinik**[maverickframe.com/pl/rozwiązania/projektowanie-gabinetow-stomatologicznych/](https://maverickframe.com/pl/rozwiązania/projektowanie-gabinetow-stomatologicznych/)

---

**Albo po prostu**

odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

## Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

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