



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Dwanaście pytań, zanim orzech na renderze wyjdzie pomarańczowy.

Zadaj je, zanim studio dotknie Twojej kolekcji drzwi. Dobre odpowie na wszystkie dwanaście w jednym e-mailu, od CAD po pliki dla dealerów. Złe zamilknie przy pytaniu o warianty.

Dim Kuzmenko

Współzałożyciel, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

[ZACZNIJ TUTAJ](#)

Każdą wpadkę było widać przed podpisaniem umowy

Projekty renderingu drzwi i okien rzadko upadają przez portfolio. Każde studio pokaże szklane drzwi obrotowe w cichym korytarzu. Upadają przez proces: pięć problemów poniżej, a każdy z nich dało się wychwycić w pierwszym e-mailu, gdyby ktoś zapytał.

CO OBIECANO W ROZMOWIE HANDLOWEJ

CO WYCHODZI PRZY PREMIERZE

01	„Wyrenderujemy całą kolekcję”	Za dużo kombinacji do sfotografowania. Wycena jest za obraz. Dwanaście modeli w ośmiu wykończeniach i trzech rodzajach szkła to 288 drzwi, zanim dojdzie choćby jedna klamka, a nikt nie zaplanował, które renderować.
02	„Wystarczy próbka każdych drzwi”	Próbki kosztują więcej niż zdjęcia. Budujesz i wysyłasz skrzydło wzorcowe w każdym wykończeniu, a następna zmiana klamki znowu dezaktualizuje cały zestaw.
03	„Odwzorujemy każdy materiał”	Wykończenia źle wyglądają na ekranie. Fornir orzechowy wychodzi pomarańczowy, matowy lakier wygląda na satynę, a pierwsza reklamacja dealera przychodzi ze zdjęciem prawdziwych drzwi.
04	„Dealerzy wykadrują sobie, co trzeba”	Każdy dealer pokazuje inne drzwi. Każdy kadruje, przebarwia albo robi własne zdjęcia, i Twoja kolekcja wygląda jak cztery różne marki w czterech sklepach internetowych.
05	„Pliki do konfiguratora też zrobimy”	Obrazy w wizualizatorze niezgodne z katalogiem. Konfigurator drzwi dostaje uproszczony model z własnymi materiałami, więc drzwi, które kupujący konfiguruje, to nie te z katalogu.

Nie wybierasz portfolio. Wybierasz proces produkcji.

Dwanaście pytań na kolejnych dwóch stronach sprawdza drogę od Twojego CAD do portalu dealerskiego. Każde odpowiada jednemu z problemów powyżej i na każde istnieje odpowiedź, którą da się sprawdzić.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

Pytania od 1 do 6: modele i wykończenia

Wyślij je tak, jak są. Nie szukasz entuzjazmu, tylko formatów plików, liczb i nazw. Mglista odpowiedź to też odpowiedź.

ZAPYTAJ

DOBRA ODPOWIEDŹ BRZMI TAK

ODPUŚĆ, JEŚLI

1. Czego potrzebujecie z naszych plików CAD lub STEP i jak sprawdzacie z nimi model?

STEP lub natywny CAD dla każdego modelu, oczyszczony do renderingu i sprawdzony z kartą techniczną: profile, szczeliny, położenie zawiasów.

„Wymodelujemy z Waszych zdjęć.”

2. Jak wyceniacie modele razy wykończenia razy szkło razy okucia?

Każde drzwi modelowane raz; każde kolejne wykończenie, szkło czy klamka na istniejącej kamerze wyceniane jako wariant, ułamek nowego ujęcia.

Każda kombinacja wyceniona jak nowy render.

3. Które kombinacje zrobilibyście jako pełne obrazy, a które jako warianty?

Pytanie zwrotne o to, co sprzedają Twoje kanały, a potem macierz: kombinacje flagowe jako ujęcia, reszta jako warianty lub warstwy.

Proponujemy wyrenderowanie wszystkiego bez pytań.

4. Jakich próbek fizycznych potrzebujecie i ile?

Jedna próbka lub wzornik na rodzinę wykończeń plus kody wykończeń, do dopasowania. Nie całe drzwi w każdym wykończeniu.

Prośba o gotowe drzwi w każdym kolorze.

5. Jak dopasowujecie fornir, lakier i metal do naszych próbek?

Materiał budowany z próbki lub skanu, kodu RAL i stopnia połysku, zatwierdzony na zbliżeniu przed jakąkolwiek aranżacją.

Dopasowanie ze zdjęć z Twojej strony albo najpierw aranżacje.

6. Ile rund poprawek jest w cenie i co liczy się jako runda?

Dwie na etapie szkicu i jedna na finale, a runda to jedna zebrana lista uwag.

„Poprawki bez limitu”. Czyli nikt ich nie wycenił.

Dlaczego pytania 2 i 5 ważą najwięcej

Kolekcję drzwi wycenia się po wariantach, nie po pierwszym renderze, więc o budżecie decyduje koszt czterdziestego wykończenia. A wykończenie, które wygląda źle, kosztuje więcej niż jakikolwiek render: wraca od dealerów jako reklamacja, a od kupujących jako zwrot.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ DRUGA

Pytania od 7 do 12: dealerzy i narzędzia online

ZAPYTAJ

DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK

ODPUŚĆ, JEŚLI

7. Jak utrzymujecie to samo światło, kamerę i skalę w całej kolekcji?

Jedno ustawienie światła i jeden zestaw kamer zapisany dla kolekcji; nowy model trafia do tego samego zestawu.

Każde drzwi oświetlone i kadrowane osobno.

8. Jak nazwiecie i dostarczycie pliki dla naszych portali dealerskich?

Nazwy plików z Twoich kodów SKU (model, wykończenie, szkło, klamka), w każdym kadrze, którego chcą portale, z arkuszem nazewnictwa.

„Wyślemy zip z finałami.”

9. Co dostarczacie do konfiguratora 3D albo przeglądarki AR?

Zoptymalizowane GLB i USDZ dla każdego modelu w realnej skali, osobny materiał na każdą opcję, w limitach rozmiaru od Twojego developera.

Ciężki plik renderowy pod nową nazwą.

10. A do konfiguratora drzwi opartego na obrazach?

Rendery warstwowe ze stałych kamer, jedna warstwa na opcję skrzydła, szkła, klamki i ościeżnicy, zgodne z obrazami z katalogu.

Wyłącznie jeden płaski obraz na kombinację.

11. Czy pokażecie to, czego nie pokaże zdjęcie: wypełnienie, uszczelki, zamki wielopunktowe?

Przekroje i widoki rozstrzelone z tego samego CAD, plus krótka pętla otwierania, jeśli trzeba.

Prośba o przecięte drzwi do sfotografowania.

12. Ile trwa nowe wykończenie, gdy kolekcja jest już w sprzedaży?

Konkretna liczba dni roboczych od zatwierdzonej próbki, bo modele, kamery i światła są przechowywane.

Wycena jak za nowy projekt.

10 - 12

DOBRYCH ODPOWIEDZI: ZATRUDNIJ I POPROŚ O DATĘ PIERWSZEGO SZKICU NA PIŚMIE

7 - 9

ZAMÓW JEDNE DRZWI W DWÓCH WYKOŃCZENIACH JAKO PŁATNY TEST PRZED CAŁĄ KOLEKCJĄ

0 - 6

ODPUŚĆ, CHOĆBY PORTFOLIO ROBIŁO WRAŻENIE

Najczęściej studia wymigują się od pytania 9

Wiele studiów pięknie renderuje drzwi, a nigdy nie oddało modelu czasu rzeczywistego według cudzej specyfikacji. Zapytaj, jaki rozmiar pliku i jaką rozdzielczość tekstur by przyjęli. Liczba to odpowiedź; „to zależy od platformy” bez pytania zwrotnego zwykle nie.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

WYŚLIJ

Jeden e-mail, trzy studia, jeden dzień

Do testu nie potrzebujesz rozmowy. Wklej e-mail poniżej, załącz to, co już masz, i wyślij go jednocześnie do trzech studiów z krótkiej listy. Odpowiedzi przyjdą w ciągu dnia roboczego, a różnicę między nimi zwykle widać już w drugim akapicie.

E-MAIL DO WYSŁANIA

01	Temat	Rendery drzwi dla [kolekcja]: wycena i dwanaście pytań
02	Wiersz 1	Potrzebujemy renderów [liczba] modeli w [liczba] wykończeniach do [katalogu / portalu dealerskiego / konfiguratora drzwi] do [data premiery].
03	Wiersz 2	W załączniku: pliki STEP, lista wykończeń z kodami, nasze nazewnictwo SKU i dwie referencje, które nam się podobają.
04	Wiersz 3	Prosimy o odpowiedź na dwanaście pytań poniżej: liczbami i nazwami, nie przedziałami.
05	Wiersz 4	Wklej pytania od 1 do 12 ze stron 03 i 04.
06	Wiersz 5	Decyzję podejmiemy w ciągu tygodnia od otrzymania wszystkich trzech odpowiedzi.

Co łączy dobre odpowiedzi

Są krótkie. Odpowiadają w dniach roboczych i dolarach, podają formaty plików, których potrzebuje Twój developer, i pytają, które kombinacje naprawdę sprzedajesz.

Co odpowiedzielibyśmy my

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



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

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. 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 CAD, próbki wykończeń i listę SKU

Pliki STEP lub CAD dla każdego modelu, kody wykończeń albo próbkę fizyczną tam, gdzie wykończenie trudno odczytać, listę SKU, której używają Twoi dealerzy, i brief, jaki masz, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowymaverickframe.com/contacts/**Projekty drzwi i okien**maverickframe.com/pl/rozwiązania/dla-producentow-drzwi-i-okien/**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.