



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Dwanaście pytań, zanim kupujący wybiorą piętro.

Warto je zadać przed podpisaniem umowy na interaktywną wyszukiwarkę mieszkań. Zespół, z którym warto pracować, odpowie na wszystkie dwanaście w jednym mailu. Niewłaściwy zamilknie, gdy zapytają Państwo, kto aktualizuje ceny.

Dim Kuzmenko

Współzałożyciel, Maverick Frame Studio

maverickframe.com



NA POCZĄTEK

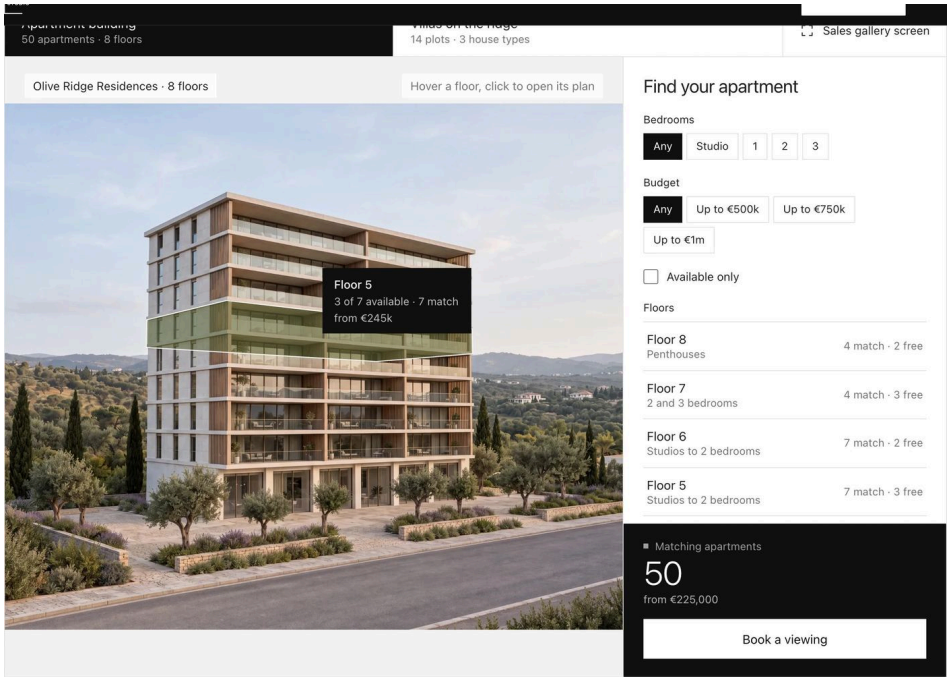
Każdą wpadkę było widać jeszcze przed podpisem

Wyszukiwarki mieszkań rzadko rozbijają się o demo. Budynek podświetlany piętro po piętrze jest w każdej ofercie. Rozbijają się o pięć spraw opisanych poniżej, a każdą z nich dało się wychwycić w pierwszym mailu, gdyby tylko ktoś o nią zapytał.

CO OBIECANO NA ROZMOWIE SPRZEDAŻOWEJ		CO WYCHODZI NA JAW W DRUGIM TYGODNIU	
01	„Dostępność na żywo”	Statusy wpisuje ręcznie dostawca z Państwa PDF-a. Sprzedane mieszkania przez tydzień świecą na zielono, a kupujący do nich dzwonią.	
02	„Łączymy się z każdym CRM”	Zapytania przychodzą zwykłym mailem bez numeru mieszkania. Państwa doradcy przepisują je do CRM ręcznie.	
03	„Rendery w cenie”	Budynek robi jedno studio, a wyszukiwarkę drugie. Piętra na renderze nie zgadzają się z rzutami.	
04	„Działa też na ekranie dotykowym”	Biuro sprzedaży ma osobną aplikację z własnym cennikiem, która pokazuje co innego niż strona internetowa.	
05	„Będzie gotowe na start”	Wyszukiwarka rusza po starcie sprzedaży. Wydarzenie premierowe i pierwsi kupujący na nią nie czekają.	

Nie wybierają Państwo portfolio. Wybierają Państwo proces.

Dwanaście pytań na kolejnych dwóch stronach sprawdza właśnie proces. Każde odpowiada jednej z wpadek powyżej i na każde istnieje odpowiedź, którą da się zweryfikować.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, projekt demo na naszej stronie wyszukiwarki.

TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

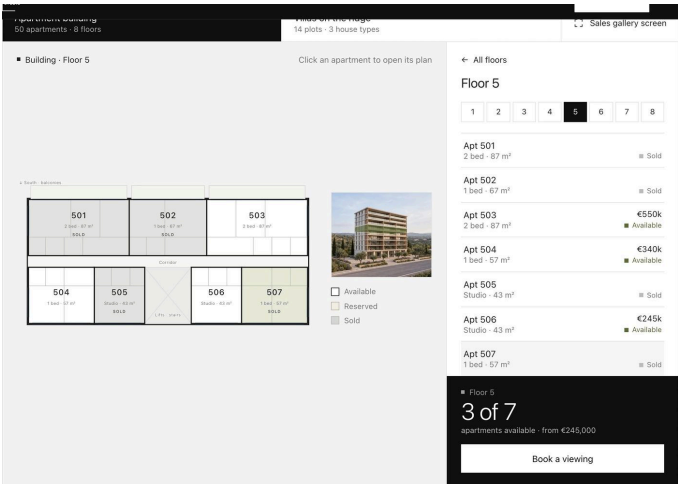
Pytania 1-6: model, dane, termin

Proszę je wysłać bez zmian. Nie szukają Państwo entuzjazmu, tylko liczb, nazwisk i dat. Mglista odpowiedź też jest odpowiedzią.

PYTANIE DO DOSTAWCY	DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK	SYGNAŁ DO REZYGNACJI
1. Czego potrzebują Państwo od nas na start?	Rzutów każdego piętra, listy lokali z metrażami, cennika oraz modelu lub rysunków architekta. Pomogą też gotowe rendery.	„Proszę przesłać gotowe rendery, obrysujemy je.”
2. Jak pilnują Państwo, by piętra na renderze zgadzały się z rzutami?	Jeden model 3D budynku zasila rendery, klikalne piętra oraz rzuty i jest sprawdzany z rysunkami architekta.	„Obrysy pięter rysujemy ręcznie na obrazku.”
3. Kto aktualizuje ceny i statusy oraz w jaki sposób?	Państwa zespół w prostej tabeli lub panelu albo automatycznie z CRM. Zmiana pojawia się na stronie i na ekranie w biurze sprzedaży w ciągu kilku minut.	„Proszę przesłać nowy cennik, a my go wprowadzimy.”
4. Z jakim CRM można ją połączyć i co do niego trafia?	Z każdym CRM z API lub webhookami. Każde zapytanie przychodzi z mieszkaniem, wykończeniem i ceną wybraną przez kupującego.	„Leady wysyłamy mailem.”
5. Kiedy zobaczę pierwszą działającą wersję, licząc od kompletnych danych?	Konkretna liczba tygodni i definicja „kompletnych danych”.	„Najszybciej, jak się da” albo żadnej liczby.
6. Co się stanie, jeśli start sprzedaży zostanie przyspieszony o dwa tygodnie?	Plan: co może ruszyć najpierw, na przykład budynek i rzuty, a co dojdzie później.	„Damy radę”, bez żadnego planu.

Dlaczego pytania 2 i 3 są najważniejsze

Wyszukiwarkę oceniają ludzie, którzy porównują ją z rzeczywistością. Kupujący zestawia piętro na renderze z rzutem, doradca status z CRM, a dyrektor sprzedaży cenę z najnowszym cennikiem. Od obu pytań zależy, czy wyszukiwarce można ufać w dniu startu.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, projekt demo na naszej stronie wyszukiwarki.

TEST, CZĘŚĆ DRUGA

Pytania 7-12: wykończenia, działki, ekrany, własność

PYTANIE DO DOSTAWCY

DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK

SYGNAŁ DO REZYGNACJI

7. Czy kupujący mogą zmieniać wykończenia i dodatki oraz widzieć zmianę ceny?	Tak, na wnętrzach renderowanych z jednego modelu w każdym pakiecie wykończeń, z ceną przeliczaną na ekranie.	„Wykończenia są w PDF-ie do pobrania.”
8. Czy sprawdza się przy willach, domach szeregowych i działkach?	Tak: plan osiedla z klikalnymi działkami, pasujące typy domów, elewacje i jedna cena za działkę z domem.	„Robimy tylko budynki wielorodzinne.”
9. Jak działa w biurze sprzedaży?	Tryb pełnoekranowy na ekrany i stoły dotykowe, z tymi samymi danymi co strona.	„To osobna aplikacja.”
10. Jak trafia na naszą stronę i co dzieje się z szybkością strony?	Krótki kod na dowolnej stronie, ładowany dopiero, gdy kupujący do niego dotrze, więc reszta strony działa szybko.	„Trzeba będzie przebudować Państwa stronę.”
11. Jak dodają Państwo kolejny budynek lub etap?	Na tej samej bazie: nowy budynek, piętra i lokale trafiają do istniejącej wyszukiwarki i źródła danych.	Każdy etap wyceniany jak nowy projekt.
12. Kto robi rendery i wyszukiwarkę i czy jakaś część zostanie zlecona dalej?	Konkretne role we własnym zespole, NDA przed przekazaniem rzutów i cen, publikacja tylko za zgodą.	„Nasza sieć współpracowników”, pauza albo cisza.

10 - 12

DOBRYCH ODPOWIEDZI: WARTO ZLECIĆ I POPROSIĆ O TERMIN PIERWSZEJ WERSJI NA PIŚMIE

7 - 9

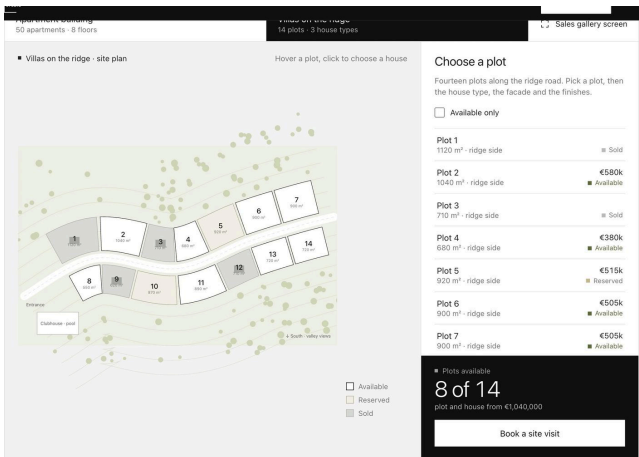
WARTO ZAMÓWIĆ JEDEN PŁATNY WIDOK TESTOWY, ZANIM ZAMÓWIA PAŃSTWO CAŁOŚĆ

0 - 6

LEPIJ ZREZYGNOWAĆ, NAWET JEŚLI PORTFOLIO ROBI WRAŻENIE

Pytanie, które dostawcy omijają najczęściej, to numer 12

Podwykonawstwo jest powszechne i nie zawsze złe. Problemem jest jego ukrywanie. Nieopublikowane rzuty i ceny nie powinny trafiać do ludzi, z którymi nie podpisali Państwo NDA, a błędnego statusu nie poprawi zespół, z którym nie wolno Państwu rozmawiać.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, projekt demo na naszej stronie wyszukiwarki.

DO WYSŁANIA

Jeden mail, trzech dostawców, jeden dzień

Proszę skopiować poniższy mail, uzupełnić nawiasy i wysłać go do trzech dostawców tego samego dnia. Warto porównać odpowiedzi obok siebie: różnice widać w pierwszej odpowiedzi, nie w portfolio.

MAIL DO WYSŁANIA

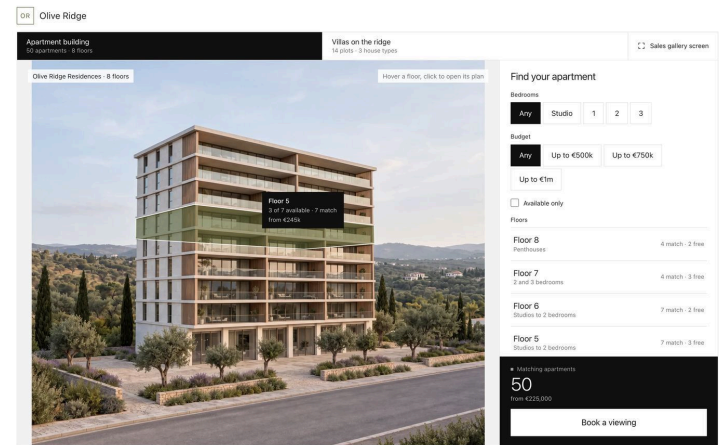
01	Temat	Interaktywna wyszukiwarka mieszkań dla [projekt], wycena i dwanaście pytań
02	Wiersz 1	Potrzebujemy wyszukiwarki dla [budynku wielorodzinnego / kilku budynków / osiedla willi lub szeregowców / etapu z N domami] na [naszej stronie / ekranie w biurze sprzedaży / obu] do [data].
03	Wiersz 2	W załączniku albo po podpisaniu naszego NDA: rzuty pięter, lista lokali, cennik, model lub rysunki architekta i nazwa naszego CRM.
04	Wiersz 3	Prosimy o odpowiedź na dwanaście pytań poniżej, liczbami i nazwiskami, a nie przedziałami.
05	Wiersz 4	Proszę wkleić pytania 1-12 ze stron 03 i 04.
06	Wiersz 5	Decyzję podejmiemy w ciągu tygodnia od otrzymania wszystkich trzech odpowiedzi.

Co łączy dobre odpowiedzi

Są krótkie. Podają terminy w tygodniach, wymieniają ludzi z nazwiska, proponują NDA i zadają Państwu jedno lub dwa pytania o CRM, biuro sprzedaży i datę startu.

Co odpowiedzielibyśmy

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



Olive Ridge, projekt demo na naszej stronie wyszukiwarki.

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
Wyszukiwarka: plan i stała wycena	W ciągu jednego dnia roboczego od otrzymania rzutów i cennika
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, łącznie ze szkicami
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zbiorcza lista uwag, przesłana 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/
Interaktywna wyszukiwarka mieszkań	maverickframe.com/pl/uslugi/interaktywna-wyszukiwarka-mieszkan/
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.