



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Dwanaście pytań, zanim urządzenie trafi do katalogu

Warto je zadać przed podpisaniem umowy na rendering sprzętu medycznego. Studio warte zatrudnienia odpowie na wszystkie dwanaście w jednym mailu. Niewłaściwe zamilknie, gdy zapytają Państwo, jak dba o zgodność każdego modelu z CAD.

NA POCZĄTEK

Każdą wpadkę było widać jeszcze przed podpisem

Projekty renderingu sprzętu medycznego rzadko wykładają się na głównym ujęciu. Błyszczące narzędzie na czarnym tle ma w portfolio każdy. Wykładają się na pięciu sprawach poniżej, a każdą z nich dało się wychwycić w pierwszym mailu, gdyby ktoś o nią zapytał.

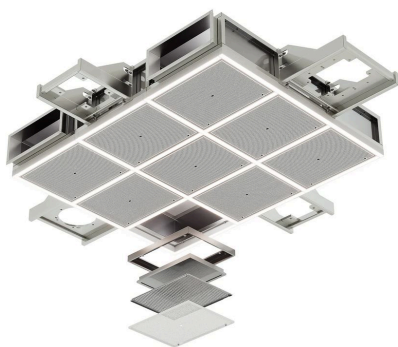
CO OBIECANO NA ROZMOWIE SPRZEDAŻOWEJ

CO WYCHODZI W DRUGIM TYGODNIU

01	„Oczywiście fotorealistycznie”	Stal nierdzewna wygląda jak szary plastik, perforacje zlewają się w szum, a inżynierowie przestają ufać obrazom.
02	„Trzymamy się Państwa CAD”	Części są uproszczone, elementy mocujące znikają, a proporcje się rozjeżdżają. Pierwszy zauważa to Państwa product manager, drugi komisja przetargowa.
03	„Warianty to żaden problem”	Każdy model z oferty jest wyceniany jak nowe ujęcie, kąty i światło się rozjeżdżają, a katalog wygląda, jakby pochodził od trzech firm.
04	„Widoki rozstrzelone też zrobimy”	Widok rozstrzelony przychodzi od innego wykonawcy, w innym stylu, z częściami w kolejności, której nie stosuje Państwa instrukcja serwisowa.
05	„Zdążymy”	Obrazy przychodzą po targach, po terminie druku katalogu albo po terminie składania ofert w przetargu. Żadna z tych dat nie przesunie się dla spóźnionego renderu.

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.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

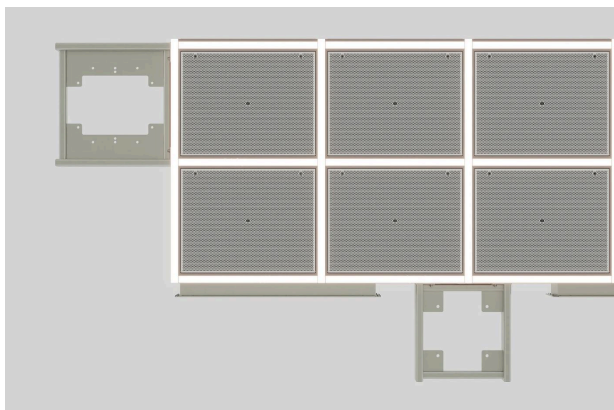
Pytania 1-6: CAD, linia produktów, termin

Proszę je wysłać w tej postaci. Nie szukają Państwo entuzjazmu, tylko liczb, nazwisk i dat. Mglista odpowiedź też jest odpowiedzią.

PYTANIE DO STUDIA	DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK	SYGNAŁ DO REZYGNACJI
1. Czego potrzebują Państwo od nas, żeby zacząć?	Eksportów STEP lub natywnych plików CAD, referencji albo próbek kolorów i materiałów oraz listy modeli w linii. Przy urządzeniu bez CAD: rysunków i zdjęć.	„Najpierw prosimy o gotowy model do renderingu.”
2. Jak pilnują Państwo, żeby części, elementy mocujące i proporcje zgadzały się z CAD?	Źródłem prawdy jest Państwa CAD: geometria zostaje taka, jak ją wyeksportowano, a podglądy są z nią porównywane.	„Żeby zaoszczędzić czas, odtwarzamy model ze zdjęć.”
3. Jak wyceniają Państwo pozostałe modele z linii?	Cena za wariant z już zatwierdzonego ustawienia kamery i światła, dużo niższa niż nowe ujęcie.	Każdy model wyceniany jak nowy render.
4. Kiedy zobaczę pierwszy podgląd, licząc od kompletnych plików?	Konkretna liczba dni roboczych plus definicja „kompletnych”.	„Najszybciej, jak się da” albo żadnej liczby.
5. Co się stanie, jeśli termin targów lub przetargu się przybliży?	Tryb ekspresowy z ceną, podaną, zanim będzie potrzebny.	„Damy radę”, bez żadnej ceny.
6. Ile rund poprawek jest w cenie i co liczy się jako runda?	Stała liczba, a runda to jedna zebrana lista uwag od Państwa zespołu.	„Poprawki bez limitu.”

Dlaczego pytania 2 i 3 są najważniejsze

Wyrób medyczny oceniają ludzie, którzy znają rysunki. Inżynier sprawdza części, kupujący w szpitalu porównuje modele z linii obok siebie, a komisja przetargowa zagląda do wnętrza obudowy. O obu pytaniach decyduje to, jak studio traktuje Państwa CAD, zanim zacznie pracę.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ DRUGA

Pytania 7-12: ujęcia, otoczenie, formaty, pliki

PYTANIE DO STUDIA

DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK

SYGNAŁ DO REZYGNACJI

7. Czy mogą Państwo pokazać widoki rozstrzelone i przekroje w kolejności montażu?

Tak, z tego samego modelu: części rozsunięte w kolejności, której używają Państwa instrukcja i serwis.

„Widoki rozstrzelone to osobne zlecenie.”

8. Czy mogą Państwo umieścić urządzenie na sali operacyjnej, sali chorych lub w laboratorium?

Tak, z pomieszczeniem wymodelowanym wokół Państwa CAD i rysunków instalacyjnych, we właściwej skali i z właściwą wysokością stropu.

„Używamy zdjęcia pomieszczenia z banku zdjęć.”

9. Kto zatwierdza obrazy, zanim trafią do marketingu lub do IFU?

Państwa dział regulacyjny lub dział medyczny (medical affairs), a studio przed publikacją zmienia każde wskazane ujęcie.

„Zatwierdzenia to nie nasza sprawa.”

10. W jakich formatach dostarczają Państwo pliki do katalogu, na stronę, na stoisko i do przetargu?

Rozdzielczości do druku i na stronę, wycięte obiekty na przezroczystym tle, formaty na stoisko i ekrany, ustalone przed kadrowaniem.

„Wysyłamy JPEG-i, proszę je sobie przeskalować.”

11. Jak wyceniają Państwo nowy model dodany do linii w przyszłym roku?

Taniej niż pierwszy: kamera, światło i materiały są wykorzystywane ponownie, więc nowy model to render, a nie nowe ustawienie sceny.

Każdy nowy model wyceniany jak nowy projekt.

12. Kto dokładnie będzie pracował na naszym CAD i czy jakkolwiek część pracy zlecają Państwo dalej?

Konkretnie role we własnym zespole studia, NDA podpisane przed przekazaniem plików i żadnej publikacji bez zgody.

„Nasza sieć współpracowników”, pauza albo cisza.

10 - 12

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

7 - 9

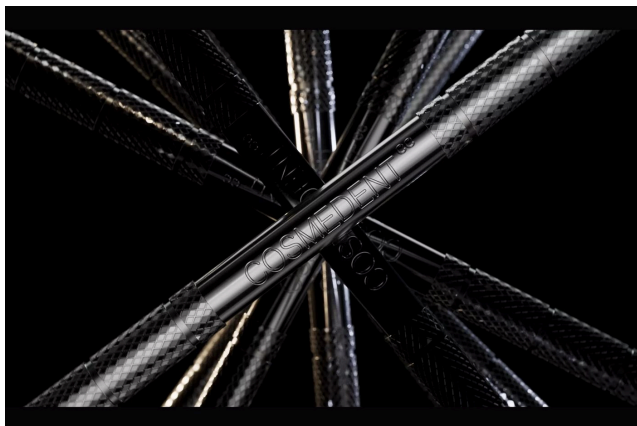
WARTO POPROSIĆ O JEDNO PŁATNE UJĘCIE
TESTOWE, ZANIM ZAMÓWIĄ PAŃSTWO CAŁY
ZESTAW

0 - 6

LEPIEJ ZREZYGNOWAĆ, NAWET JEŚLI PORTFOLIO
ROBI WRAŻENIE

Pytanie, które studia omijają najczęściej, to numer 12

Podwykonawstwo jest powszechne i nie zawsze złe. Problemem jest jego ukrywanie. Urządzenie przed premierą nie powinno trafiać do ludzi, z którymi nie podpisali Państwo NDA, a z tej części nie poprawi zespół, z którym nie wolno Państwu rozmawiać.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

DO WYSŁANIA

Jeden mail, trzy studia, jeden dzień

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

MAIL DO WYSŁANIA

01	Temat	Rendery wyrobu medycznego: [produkt lub linia], wycena i dwanaście pytań
02	Linia 1	Potrzebujemy [liczba] ujęć [urządzenia / linii produktów z N modelami / sprzętu szpitalnego] na potrzeby [katalogu / strony internetowej / targów / przetargu / IFU] do [data].
03	Linia 2	W załączniku albo po podpisaniu naszego NDA: pliki STEP lub CAD, referencje materiałów i kolorów oraz dwie referencje stylu.
04	Linia 3	Prosimy o odpowiedź na dwanaście pytań poniżej, liczbami i nazwiskami, a nie przedziałami.
05	Linia 4	Proszę wkleić pytania 1-12 ze stron 03 i 04.
06	Linia 5	Decyzję podejmiemy w ciągu tygodnia od otrzymania wszystkich trzech odpowiedzi.

Co łączy dobre odpowiedzi

Są krótkie. Podają dni robocze, wymieniają ludzi z nazwiska, proponują NDA i zadają jedno lub dwa pytania o linię produktów, kanały i datę premiery.

Co odpowiedzielibyśmy my

Nasze własne liczby są na następnej stronie, w tym samym formacie, więc mogą Państwo 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 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/
Rendery sprzętu medycznego	maverickframe.com/pl/rozwiązania/rendery-sprzetu-medycznego/
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.