



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Dwanaście pytań, zanim basen schładzający zastygnie w betonie.

Warto je zadać przed podpisaniem umowy ze studiem projektowania spa. Dobre studio odpowie na wszystkie w jednym e-mailu. Złe zamilknie, gdy padnie pytanie, czyja sauna stoi w układzie.

OD TEGO WARTO ZACZĄĆ

Każdą wpadkę było widać przed podpisaniem umowy

Projekty spa rzadko upadają przez portfolio. Każde studio ma w nim rozświetloną saunę i spokojny gabinet zabiegowy. Upadają przez pięć rzeczy opisanych poniżej, a każdą z nich dałoby się wychwycić w pierwszym e-mailu, gdyby ktoś zapytał.

CO OBIECANO W ROZMOWIE HANDLOWEJ

CO WYCHODZI NA JAW PO PODPISANIU

01	„Piękne ujęcia z klimatem do biznesplanu”	Inwestorzy pytają, ile gości pomieści klub i za co zapłacą klubowicze. Mają finansować klimat, którego nikt nie widzi, bo obrazy nie pokazują biznesu.
02	„Dostawca saun narysował układ za darmo”	Darmowy układ podąża za wyposażeniem: powstał wokół kabin i wanien jednej marki. Trasa gościa i rytuał schodzą na drugi plan.
03	„Wyrenderujemy, gdy projekt będzie gotowy”	Basen schładzający stoi przy recepcji, a łaźnia parowa nie ma strefy schładzania. Strefy mokre zawodzą po cichu, bo nikt nie przeszedł rzutu w 3D przed pracami wykończeniowymi.
04	„Każde pomieszczenie aranżuje inny specjalista”	Dwanaście pomieszczeń wygląda jak pięć różnych marek: recepcja, sale regeneracji i strefy mokre nie tworzą jednego klubu.
05	„Zdjęcia zrobimy po otwarciu klubu”	Członkostwa założycielskie sprzedają się na wiele miesięcy przed otwarciem, zanim powstaną zdjęcia, a z Państwa klubu nie ma czego pokazać.

Nie wybierają Państwo portfolio. Wybierają Państwo proces.

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



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

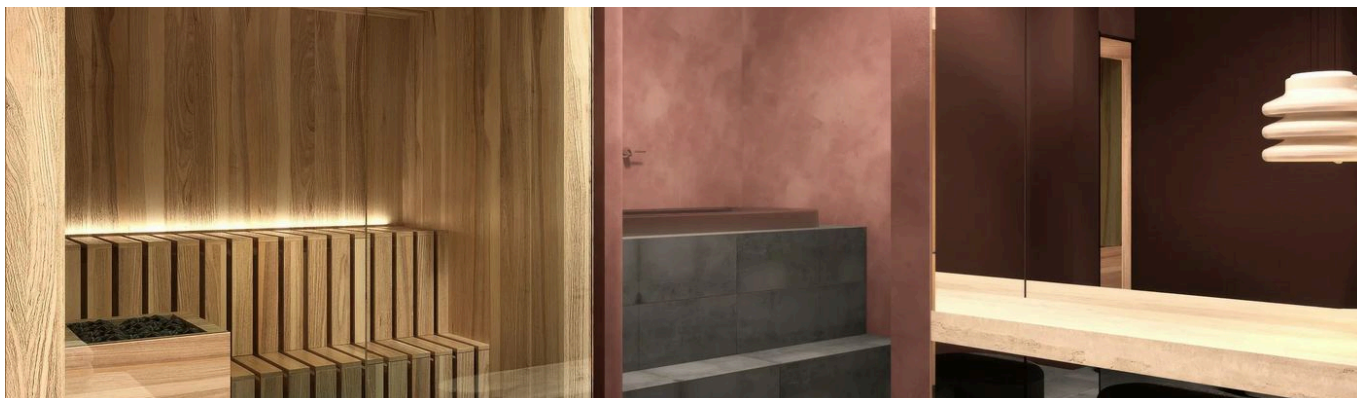
Pytania od 1 do 6: projekt i układ

Proszę wysłać je w tej formie. Nie szukają Państwo entuzjazmu, tylko liczb, nazwisk i rysunków. Ogólnikowa odpowiedź to także odpowiedź.

PYTANIE DO STUDIA	DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK	REZYGNOWAĆ, JEŚLI
1. Czy zaprojektują Państwo spa, jeśli mamy tylko pusty lokal?	Tak: układ, paleta i materiały pokazane w 3D i dopracowane razem z Państwem, zanim ktokolwiek wyrenderuje finalne ujęcia.	„Proszę przysłać projekt, a my go wyrenderujemy.”
2. Jakie ujęcia przygotowałoby Państwo do biznesplanu?	Recepcja, jedna sztandarowa terapia i rzut, dobrane tak, by pokazać pojemność klubu i doświadczenie gościa.	„Kilka ładnych ujęć z klimatem.”
3. Jak planują Państwo trasę od strefy suchej do mokrej i od ogólnodostępnej do prywatnej?	Przejście przez układ 3D: recepcja, szatnia, strefa termalna, basen schładzający, odpoczynek i powrót do strefy relaksu.	Ani słowa o trasie gościa.
4. Czy układ jest powiązany z jakąś marką saun lub wyposażenia?	Nie: najpierw projekt, a wybrane przez Państwa kabiny, wanny i urządzenia są w niego wpisane w skali.	Układ przychodzi z numerami katalogowymi jednego dostawcy.
5. Jak sprawdzają Państwo strefę schładzania, odwodnienie i śliskie posadzki?	Zaznaczają je w układzie 3D, a inżynierię zostawiają Państwa architektowi i wykonawcy.	„To na później.”
6. Czego Państwo nie robią?	Rysunki wykonawcze, instalacje wodno-kanalizacyjne, wentylacja i technologia basenowa zostają po stronie architekta i inżyniera.	„Zajmiemy się wszystkim.”

Dlaczego pytania 3 i 4 są najważniejsze

Spa to sekwencja, a nie zbiór pomieszczeń. Kolejność ciepła, zimna i odpoczynku decyduje o tym, jak czują się goście i czy klubowicze wracają, i to właśnie ją układ od dostawcy poświęca jako pierwszą.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ DRUGA

Pytania od 7 do 12: jeden styl, każdy kanał

PYTANIE DO STUDIA	DOBRA ODPOWIEDŹ BRZMI TAK	REZYGNOWAĆ, JEŚLI
7. Jak sprawią Państwo, że dwanaście pomieszczeń będzie wyglądać jak jeden klub?	Jedna paleta i jedno podejście do oświetlenia, ustalone dla całego spa przed renderingiem.	Każda strefa ma osobny brief i osobną aranżację.
8. Kto dokładnie zaprojektuje i wyrenderuje nasze spa?	Konkretne role we własnym zespole studia i osoba, z którą będą Państwo rozmawiać na co dzień.	„Nasi partnerzy” albo „nasza sieć”.
9. Czy z tego samego modelu powstaną obrazy na stronę, posty i krótki film?	Tak, nowe ujęcia i montaże z tej samej sceny, bez budowania spa od nowa.	„Wizualizacje marketingowe to osobny projekt.”
10. Kiedy możemy zacząć sprzedawać członkostwa z Państwa wizualizacjami?	Gdy tylko pierwsze ujęcia zostaną zaakceptowane, na wiele miesięcy przed otwarciem.	„Kiedy klub będzie gotowy.”
11. Kto przechowuje pliki sceny i jak długo?	Studio archiwizuje roboczą scenę i może ją ponownie otworzyć dla nowych pomieszczeń lub drugiej lokalizacji.	Po oddaniu zostają tylko finalne pliki JPEG.
12. Czego potrzebują Państwo ode mnie, żeby zacząć w tym tygodniu?	Krótką listą: rzut lub zdjęcia z wymiarami, lista zabiegów i kilka inspiracji.	Trzydziestostronicowy kwestionariusz przed wyceną.

10 - 12

DOBRYCH ODPOWIEDZI: ZATRUDNIĆ I POPROSIĆ O
TERMIN PIERWSZEGO SZKICU NA PIŚMIE

7 - 9

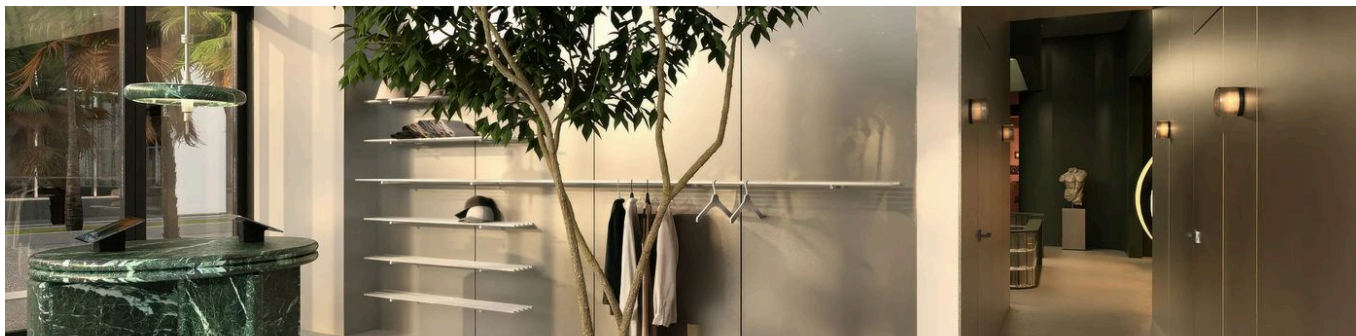
POPROSIĆ O JEDNO PŁATNE UJĘCIE TESTOWE
PRZED ZAMÓWIENIEM PAKIETU

0 - 6

ZREZYGNOWAĆ, CHOĆBY PORTFOLIO WYGLĄDAŁO
NAJSPOKOJNIEJ

Studia najczęściej unikają pytania numer 4

Darmowe układy od dostawców to dobry punkt wyjścia. Problem zaczyna się, gdy projekt po cichu podąża za katalogiem. Warto zapytać wprost i sprawdzić, czy odpowiedź zaczyna się od Państwa klubowiczów, czy od produktu.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

DO WYŚŁANIA

Jeden e-mail, trzy studia, jeden dzień

Do przeprowadzenia testu nie potrzeba rozmowy. Wystarczy wkleić poniższy e-mail, dołączyć to, co już Państwo mają, i wysłać go jednocześnie do trzech studiów z krótkiej listy. Różnicę między odpowiedziami zwykle widać już w drugim akapicie.

E-MAIL DO WYŚŁANIA

01	Temat	Projekt i wizualizacje spa dla [nazwa klubu]: wycena i dwanaście pytań
02	Wiersz 1	Otwieramy [klub regeneracji / day spa / łaźnię] o powierzchni około [metraż] w [miasto], z planowanym otwarciem w [miesiąc].
03	Wiersz 2	W załączniku: rzut lub zdjęcia z wymiarami, nasza lista zabiegów i dwie inspiracje, które nam się podobają.
04	Wiersz 3	Prosimy o odpowiedź na dwanaście poniższych pytań z nazwiskami i przykładami, a nie z przedziałami.
05	Wiersz 4	Proszę wkleić 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. Opisują podejście do układu, wymieniają ludzi z nazwiska i zadają Państwu jedno lub dwa pytania o zabiegi i klubowiczów.

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. Mogą Państwo na ich podstawie 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 to, co Państwo już mają

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/
Projektowanie spa i wellness	maverickframe.com/pl/rozwiązania/projektowanie-spa/
Albo po prostu	prosimy odpowiedzieć na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

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