



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Doze perguntas antes que a sua nogueira saia laranja.

Faça-as antes que um estúdio toque na sua coleção de portas. Um bom estúdio responde às doze num só e-mail, do CAD aos arquivos das revendas. O errado se cala na pergunta das variantes.

COMECE AQUI

Cada falha já era visível antes da assinatura

Projetos de renderização de portas e janelas raramente falham no portfólio. Todo estúdio consegue mostrar uma porta pivotante de vidro num corredor tranquilo. Falham no processo: os cinco problemas abaixo, e cada um deles poderia ter sido notado no primeiro e-mail, se alguém tivesse perguntado.

O QUE PROMETERAM NA REUNIÃO DE VENDA

O QUE VOCÊ DESCOBRE NO LANÇAMENTO

01	“Renderizamos a linha inteira”	Combinações demais para fotografar. O orçamento é por imagem. Doze modelos em oito acabamentos com três tipos de vidro dão 288 portas antes de qualquer maçaneta, e ninguém planejou quais renderizar.
02	“É só mandar uma amostra de cada porta”	Amostras custam mais que as fotos. Você fabrica e despacha uma folha de amostra para cada acabamento, e a próxima troca de maçaneta deixa o kit inteiro desatualizado de novo.
03	“Reproduzimos qualquer material”	Acabamentos que parecem errados na tela. O folheado de nogueira sai laranja, a laca fosca parece acetinada, e a primeira reclamação de revenda chega com a foto da porta real.
04	“Suas revendas recortam o que precisarem”	Cada revenda mostra uma porta diferente. Cada revenda recorta, muda a cor ou fotografa de novo, e a sua linha parece quatro marcas diferentes em quatro lojas on-line.
05	“Fazemos os arquivos do configurador também”	Simuladores que não batem com o catálogo. O simulador de portas recebe um modelo simplificado com materiais próprios, e a porta que o comprador configura não é a do catálogo.

Você não está escolhendo um portfólio. Está escolhendo um fluxo de produção.

As doze perguntas das próximas duas páginas testam o caminho do seu CAD até o portal das revendas. Cada uma corresponde a um dos problemas acima, e cada uma tem uma resposta que você pode conferir.



Render de produção da Maverick Frame.

O TESTE, PARTE UM

Perguntas 1 a 6: modelos e acabamentos

Envie as perguntas do jeito que estão. Você não procura entusiasmo; procura formatos de arquivo, números e nomes. Resposta vaga também é resposta.

PERGUNTE	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
1. Do que vocês precisam dos nossos arquivos CAD ou STEP, e como conferem o modelo com eles?	STEP ou CAD nativo por modelo, limpo para render e conferido com a ficha técnica: perfis, folgas, posição das dobradiças.	"Modelamos a partir das suas fotos."
2. Como vocês cobram modelos vezes acabamentos vezes vidros vezes ferragens?	Cada porta modelada uma vez; cada acabamento, vidro ou maçaneta a mais numa câmera existente cobrado como variante, uma fração de uma vista nova.	Cada combinação cobrada como um render novo.
3. Quais combinações vocês renderizariam como imagens completas, e quais como variantes?	Uma pergunta de volta sobre o que os seus canais vendem, depois uma matriz: combinações principais como vistas, o resto como variantes ou camadas.	Uma oferta de renderizar todas sem perguntar nada.
4. De quais amostras físicas vocês precisam, e quantas?	Uma amostra ou retalho por família de acabamento, mais os códigos, para a correspondência. Não uma porta inteira em cada acabamento.	Um pedido de porta pronta em cada cor.
5. Como vocês reproduzem folheado, laca e metal a partir das nossas amostras?	Material feito a partir da amostra ou de um escaneamento, do código RAL e do nível de brilho, aprovado num close antes de qualquer ambiente.	Reprodução a partir das fotos do seu site, ou ambientes primeiro.
6. Quantas rodadas de revisão estão incluídas, e o que conta como uma?	Duas no rascunho e uma na final, com rodada definida como uma lista consolidada de comentários.	"Revisões ilimitadas." Quer dizer que ninguém as orçou.

Por que as perguntas 2 e 5 pesam mais

Uma linha de portas é orçada pelas variantes, não pelo primeiro render, então o custo do quadragésimo acabamento decide o seu orçamento. E um acabamento que parece errado custa mais que qualquer render: volta das revendas como reclamação e dos compradores como devolução.



Render de produção da Maverick Frame.

O TESTE, PARTE DOIS

Perguntas 7 a 12: revendas e configuradores

PERGUNTE	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
7. Como vocês mantêm luz, câmera e escala idênticas em toda a linha?	Uma configuração de luz e um jogo de câmeras salvos para a coleção; um modelo novo entra no mesmo cenário.	Cada porta iluminada e enquadrada à parte.
8. Como vocês vão nomear e entregar os arquivos para os portais das revendas?	Nomes de arquivo com os seus códigos SKU (modelo, acabamento, vidro, maçaneta), em todos os recortes que os portais pedem, com planilha de nomes.	"Mandamos um zip com as finais."
9. O que vocês entregam para um configurador 3D ou um visualizador de realidade aumentada?	GLB e USDZ otimizados por modelo, em escala real, um material separado por opção, dentro dos limites de tamanho do seu desenvolvedor.	O arquivo pesado do render, renomeado.
10. E para um simulador de portas baseado em imagens?	Renders em camadas a partir de câmeras fixas, uma camada por opção de folha, vidro, maçaneta e batente, iguais às imagens do catálogo.	Só uma imagem chapada por combinação.
11. Vocês conseguem mostrar o que a foto não mostra: núcleo, vedações, fechaduras multiponto?	Vistas em corte e explodidas a partir do mesmo CAD, mais um loop curto de abertura se for preciso.	Um pedido de porta cortada ao meio para fotografar.
12. Quanto tempo leva um acabamento novo depois que a coleção está no ar?	Um número de dias úteis a partir da amostra aprovada, porque modelos, câmeras e luzes ficam guardados.	É orçado como projeto novo.

10 - 12

BOAS RESPOSTAS: CONTRATE E PEÇA A DATA DO PRIMEIRO RASCUNHO POR ESCRITO

7 - 9

ENCOMENDE UMA PORTA EM DOIS ACABAMENTOS COMO TESTE PAGO ANTES DA LINHA

0 - 6

DESISTA, POR MELHOR QUE PAREÇA O PORTFÓLIO

A pergunta que os estúdios mais evitam é a 9

Muitos estúdios renderizam portas lindamente e nunca entregaram um modelo em tempo real conforme a especificação de outra pessoa. Pergunte qual tamanho de arquivo e qual resolução de textura eles buscariam. Um número é resposta; "depende da plataforma" sem nenhuma pergunta de volta, em geral, não é.



Render de produção da Maverick Frame.

ENVIE

Um e-mail, três estúdios, um dia

Você não precisa de reunião para aplicar o teste. Cole o e-mail abaixo, anexe o que já tem e envie ao mesmo tempo para os três estúdios da sua lista. As respostas chegam em um dia útil, e a diferença entre elas costuma ficar clara já no segundo parágrafo.

O E-MAIL PARA ENVIAR

01	Assunto	Renders de portas para [coleção], orçamento e doze perguntas
02	Linha 1	Precisamos de renders de [número] modelos em [número] acabamentos para [catálogo / portal das vendas / simulador de portas] até [data de lançamento].
03	Linha 2	Em anexo: arquivos STEP, a lista de acabamentos com códigos, a nossa nomenclatura de SKU e duas referências de que gostamos.
04	Linha 3	Pedimos que respondam às doze perguntas abaixo com números e nomes, não com faixas.
05	Linha 4	Cole aqui as perguntas 1 a 12 das páginas 03 e 04.
06	Linha 5	Vamos decidir em até uma semana depois de receber as três respostas.

O que as boas respostas têm em comum

São curtas. Respondem em dias úteis e dólares, dão nome aos formatos de arquivo de que o seu desenvolvedor precisa e perguntam quais combinações você de fato vende.

O que nós responderíamos

Nossos próprios números estão na próxima página, no mesmo formato, para você nos avaliar com o mesmo teste.



Render de produção da Maverick Frame.

QUANTO CUSTA

Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

TRABALHO CONTRATADO	FREELANCER	ESTÚDIO
Imagem externa, avulsa	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagem interna, avulsa	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animação, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

ETAPA OU ENTREGA	PADRÃO MAVERICK FRAME
Primeiro rascunho de uma imagem	De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo
Imagens finais, pacote de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos
Animação de até um minuto	De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro
Rodadas de revisão incluídas	Duas na fase de rascunho, uma na imagem final
O que conta como rodada	Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez
Entrega urgente	Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite

Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

PRÓXIMO PASSO

Mande CAD, amostras de acabamento e SKUs

Arquivos STEP ou CAD por modelo, códigos de acabamento ou uma amostra física quando o acabamento for difícil de ler, a lista de SKUs que as suas revendas usam e o briefing que você tiver, do jeito que estiver. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contatomaverickframe.com/contacts/

Projetos de portas e janelasmaverickframe.com/pt-br/solucoes/para-marcas-de-portas-e-janelas/

Ou simplesmente

responda ao e-mail em que este guia chegou.

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é cofundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.