



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Tolv frågor innan ombyggnaden låser er klinik.

Ställ dem innan ni skriver avtal med en studio för inredning av tandläkarmottagningar eller kliniker. En studio värd att anlita svarar på alla tolv i ett mejl. Fel studio tystnar när ni frågar vems utrustning som styrde planlösningen.

BÖRJA HÄR

Varje misstag syntes innan ni skrev på

Projekt för tandvårds- och läkarkliniker faller sällan på portfolion. Alla studior har ett lugnt behandlingsrum och en glödande reception. De faller på de fem punkterna nedan, och varenda en hade gått att upptäcka i första mejlet om någon hade frågat.

VAD SÄLJSAMTALET LOVADE

VAD NI UPPTÄCKER EFTER ATT NI SKRIVIT PÅ

01	"Skicka designen så renderar vi den"	Ni har en hyrd lokal, ingen design. Ingen i teamet äger konceptet, så renderingarna väntar på beslut som ingen fattar.
02	"Snygga bilder till affärsplanen"	Banken frågar hur många behandlingsrum som får plats, hur patienterna rör sig och varför mottagningen passar området. Bilderna visar en stämning, inte en verksamhet.
03	"Leverantören gjorde en gratis planlösning"	Planlösningen är byggd kring ett märkes stolar och skåpinredning. Patientflöde, steril och de rum ni behöver kommer i andra hand.
04	"Hyresvärden förstår ritningarna"	Hyresvärden, entreprenören och fastighetsägaren läser var sin ritning, och var och en hittar ett eget problem med ombyggnaden.
05	"Vi fotograferar kliniken när den öppnar"	Patienter letar efter en ny mottagning på nätet månader före första besöket. Det finns inget att fotografera, och webbplatsen lanseras med stockbilder.

Ni väljer inte en portfolio. Ni väljer vem som bestämmer designen.

De tolv frågorna på nästa två sidor testar precis det. Varje fråga hör till ett av misstagen ovan, och varje fråga har ett svar som ni kan kontrollera.



Klinikinredning i renderingar från Maverick Frame: ett väntrum och ett behandlingsrum på en tandvårdsklinik.

TESTET, DEL ETT

Frågorna 1 till 6: design och planlösning

Skicka dem som de är. Ni letar inte efter entusiasm utan efter namn, filer och arbetsdagar. Ett vagt svar är också ett svar.

FRÅGA DETTA

ETT BRA SVAR LÄTER SÅ HÄR

GÅ VIDARE OM

1. Jag har en lokal och en budget, ingen design. Vem tar fram konceptet?	"Det gör vi": planlösning, behandlingsrum, material och en första bild av kliniken, genomgången med er före varje slutrendering.	"Skicka er designers ritningar."
2. Hur planerar ni patientflödet och behandlingsrummen?	Stolar, steril, röntgen och reception placerade på er yta som en 3D-planlösning ni kan gå runt i.	"Vi lägger rummen där de ser bra ut."
3. Vems utrustning står i planlösningen?	Oberoende som standard, eller de stolar och den skåpinredning ni har valt, utifrån leverantörens specifikationer.	Bara ett varumärke, utan förklaring.
4. Kan ni designa väntrummet och konsultationsrummet också?	Reception, väntrum och konsultationsrum designade tillsammans med behandlingsrummen, i samma modell.	"Patienterna ser bara stolen."
5. Vad behöver ni från min arkitekt, och vad gör ni inte?	En tydlig gräns: vi designar och visualiserar, er arkitekt och era konstruktörer tar fram bygghandlingar, VVS-ritningar och bygglovhandlingar.	"Vi gör allt", även stämplade ritningar.
6. Hur många designrundor före slutrenderingarna?	Ett antal, vad som räknas som en runda och när ändringar börjar kosta extra.	"Obegränsat" eller ingen siffra.

Fråga 1 och 3 avgör de flesta projekt

Om ingen äger konceptet väntar varje rendering på ett beslut. Om planlösningen tillhör en leverantör köper ni deras utrustning innan ni har valt den. Få båda svaren skriftligt.



Klinikinredning i renderingar från Maverick Frame: ett behandlingsrum på en tandvårdsklinik och en patientlounge.

TESTET, DEL TVÅ

Frågorna 7 till 12: pengar, öppning, team

FRÅGA DETTA

ETT BRA SVAR LÅTER SÅ HÄR

GÅ VIDARE OM

7. Vilka vyer ska in i affärsplanen och låneansökan?	Receptionen, ett behandlingsrum och planlösningen: vyerna som gör planen trovärdig för en långivare.	"Det som ser bäst ut."
8. Vad får hyresvärden och entreprenören?	Vyer av planlösning, entréfasad och ytskikt ur samma modell, tydliga nog för att entreprenören ska kunna prissätta ombyggnaden.	Snygga bilder utan plan bakom.
9. Kan vi börja marknadsföra innan kliniken är byggd?	Bilder till webbplatsen, format för sociala medier, öppningsannonserna och en kort rundvandringsfilm, gjorda ur designmodellen.	"Vänta på fotograferingen."
10. När ser jag den första planlösningen och den första renderingen, räknat från en komplett brief?	Ett antal arbetsdagar för vardera, och vad "komplett" betyder.	"Så snart som möjligt" eller ingen siffra.
11. Vad händer när designen ändras efter godkännandet?	Modellen uppdateras, den byggs inte om, och ni vet priset på en ändring innan den görs.	"Vi börjar om med scenen."
12. Vem arbetar exakt med min klinik, och lämnas någon del vidare?	Namnngivna roller i studios eget team, eller ett ärligt "ja, animationen" med skälet.	"Vårt nätverk", en paus eller tystnad.

10 - 12

BRA SVAR: ANLITA OCH BE OM DATUMET FÖR
PLANLÖSNINGEN SKRIFTLIGT

7 - 9

BE OM EN BETALD KONCEPTVY INNAN NI
BESTÄLLER HELA PAKETET

0 - 6

GÅ VIDARE, HUR STARK PORTFOLION ÄN ÄR

Frågan studior oftast slingrar sig ur är nummer 12

Att lämna vidare arbete är vanligt och inte alltid dåligt. Att dölja det är problemet, för ingen kan rätta en planlösning som hyresvärden underkännt med ett team ni inte får prata med. Fråga rakt ut och lyssna på hur lång tid svaret tar.



Klinikinredning i renderingar från Maverick Frame: ett undersökningsrum och ett estetiskt behandlingsrum.

SKICKA

Ett mejl, tre studior, en dag

Ni behöver inget samtal för att göra testet. Kopiera mejlet nedan, bifoga det ni redan har och skicka det samtidigt till de tre studiorna på er kortlista. Svaren kommer inom en arbetsdag, och skillnaden syns oftast redan i andra stycket.

MEJLET ATT SKICKA

01	Ämne	Inredning och visualisering av tandläkarmottagning för [mottagningens namn eller adress], offert och tolv frågor
02	Rad 1	Vi öppnar en [tandläkarmottagning / läkarmottagning / skönhetsklinik] på ungefär [yta] i [stad] och behöver [ett koncept och en planlösning / renderingar / ett öppningspaket] senast [datum].
03	Rad 2	Bifogat: planritning över lokalen, foton, antal behandlingsrum eller rum, eventuell offert på utrustning och referenser vi gillar.
04	Rad 3	Svara gärna på de tolv frågorna nedan med namn och arbetsdagar, inte intervall.
05	Rad 4	Klistra in frågorna 1 till 12 från sidorna 03 och 04.
06	Rad 5	Vi bestämmer oss inom en vecka efter att alla tre svaren kommit.

Det bra svar har gemensamt

De är korta. De svarar i arbetsdagar, säger vem som tar fram konceptet och ställer en eller två motfrågor om era patienter, er budget och ert öppningsdatum.

Det vi skulle svara

Våra egna siffror står på nästa sida, i samma format, så att ni kan poängsätta oss med samma test.



Klinikinredning i renderingar från Maverick Frame: ett undersökningsrum och ett behandlingsrum på en skönhetsklinik.

VAD DET KOSTAR

Marknadspriser och våra villkor, så att ni kan granska varje offert

Spann vi ser på marknaden 2026, från frilansare till studio. Använd dem för att rimlighetspröva varje offert, även vår.

LEVERANS	FRILANSARE	STUDIO
Enstaka exteriörbild	\$100 - 300	\$250 - 600
Enstaka interiörbild	\$120 - 350	\$300 - 700
Paket med 5 - 8 vyer	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animation, per minut	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Våra standardtider och revisionsvillkor. Det är dem vi offererar om inte ett projekt kräver något annat, och i så fall säger vi det innan arbetet börjar.

SKEDE ELLER LEVERANS	STANDARD HOS MAVERICK FRAME
Första utkast av en stillbild	3 till 5 arbetsdagar från ett komplett underlag
Färdiga stillbilder, paket med 5 - 8	2 till 3 veckor, utkast inräknade
Animation upp till en minut	4 till 6 veckor, storyboard och förhandsversion först
Revisionsrundor som ingår	Två i utkastskedet, en på den färdiga bilden
Vad som räknas som en runda	En samlad lista med kommentarer, skickad på en gång
Expressleverans	Halva tiden för ungefär 40 % mer, när schemat tillåter

Ha en studio klar innan deadline brinner

De dyraste projekten vi ser är inte de med svaga underlag. Det är de som beställdes i panik, efter att den första leverantören hade fallerat och lanseringsdatumet låg fast. Utvärdera en eller två studior medan inget är bråttom.

En not om att göra det internt: en enda 3D-artist behöver ett tiotal programlicenser, en arbetsstation och en rad närliggande färdigheter, från modellering och ljussättning till efterbearbetning och kundkontakt. Det lönar sig bara om personen har fullt upp varje dag. Under den nivån talar kalkylen av sig själv för att lägga ut arbetet.

NÄSTA STEG

Skicka lokalen och idén

En planritning, foton av den tomma lokalen, ett utkast till affärsplan eller bara några rader om mottagningen ni vill öppna, i vilket skick de än är. Vi svarar med omfattning, pris och de frågor som avgör dem, skriftligt och utan säljsamtal.

Kontaktformuläret	maverickframe.com/contacts/
Inredning av tandläkarmottagningar och kliniker	maverickframe.com/sv/losningar/inredning-tandlakarmottagning/
Eller helt enkelt	svara på mejlet som den här guiden kom i.

Skriven av dem som läser de här underlagen

Dim Kuzmenko är medgrundare av Maverick Frame Studio. Siffrorna i den här guiden kommer från vår egen inkorg och vår egen prislista, inte från en branschundersökning.