



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Tolv frågor innan produkten hamnar i katalogen

Ställ dem innan ni skriver på ett avtal om renderingar av en medicinteknisk produkt. En studio värd att anlita svarar på alla tolv i ett mejl. Fel studio tystnar när ni frågar hur den ser till att varje modell stämmer med CAD.

BÖRJA HÄR

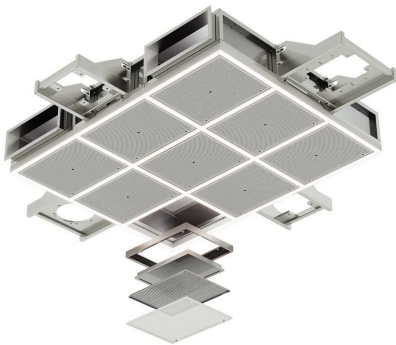
Varje misslyckande syntes innan ni skrev på

Projekt med renderingar av medicintekniska produkter misslyckas sällan på hero-bilden. Ett glänsande instrument mot svart bakgrund finns i varje portfolio. De misslyckas på de fem punkterna nedan, och varenda en hade gått att upptäcka i det första mejlet, om någon hade frågat.

VAD SÄLJSAMTALET LOVADE		VAD NI UPPTÄCKER VECKA TVÅ	
01	"Fotorealistiskt, självklart"	Det rostfria stålet ser ut som grå plast, perforeringarna flyter ihop till brus och ingenjörerna slutar lita på bilderna.	
02	"Vi följer er CAD"	Delar förenklas, fästelement försvinner och proportionerna glider. Er produktchef upptäcker det först, utvärderingsgruppen i upphandlingen därefter.	
03	"Varianter är enkla"	Varje modell i sortimentet offereras som en ny vy, vinklar och ljus glider isär och katalogen ser ut att komma från tre olika företag.	
04	"Sprängskisser också"	Sprängskissen kommer från en annan leverantör, i en annan stil, med delarna i en ordning som er servicemanual inte använder.	
05	"Det blir klart i tid"	Bilderna kommer efter mässan, katalogens tryckdatum eller sista anbudsdagen. Inget av de datumen flyttas för en sen rendering.	

Ni väljer inte en portfolio. Ni väljer en process.

De tolv frågorna på de kommande två sidorna testar processen. Var och en hör ihop med ett av misslyckandena ovan, och var och en har ett svar som går att kontrollera.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

TESTET, DEL ETT

Fråga 1 till 6: CAD, sortiment, datum

Skicka dem som de är. Ni letar inte efter entusiasm, ni letar efter siffror, namn och datum. Vaga svar är också ett svar.

FRÅGA DETTA

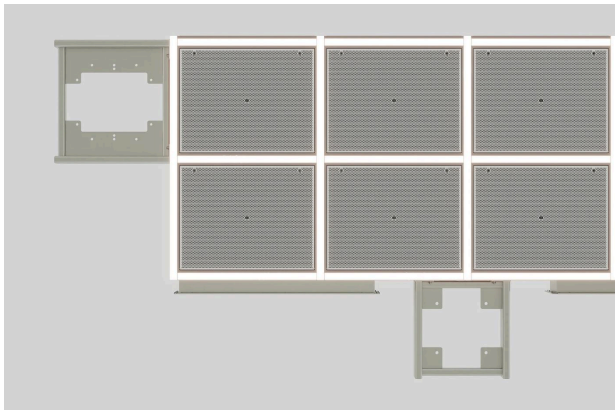
ETT BRA SVAR LÅTER SOM

GÅ VIDARE OM

1. Vad behöver ni från oss för att börja?	STEP-filer eller exporter från CAD i originalformat, referenser eller prover för färg och material samt listan över modellerna i sortimentet. För en produkt utan CAD: ritningar och foton.	"Skicka oss en färdig renderingsmodell först."
2. Hur ser ni till att delar, fästelement och proportioner stämmer med CAD?	Er CAD är facit: geometrin behålls som den exporterades och kontrolleras mot den i förhandsversionerna.	"Vi bygger om den från foton för att spara tid."
3. Hur prissätter ni de övriga modellerna i sortimentet?	Ett pris per variant utifrån en kamera- och ljusuppställning som redan är godkänd, långt under en ny vy.	Varje modell offereras som en ny rendering.
4. När ser jag den första förhandsversionen, räknat från kompletta filer?	Ett antal arbetsdagar, och vad "komplett" betyder.	"Så snart som möjligt" eller ingen siffra alls.
5. Vad händer om mässan eller sista anbudsdagen flyttas fram?	Ett expressalternativ med pris, angivet innan ni behöver det.	"Vi löser det" utan något pris.
6. Hur många revisionsrundor ingår, och vad räknas som en runda?	Ett fast antal, där en runda är en samlad lista med kommentarer från ert team.	"Obegränsat med revisioner."

Varför fråga 2 och 3 väger tyngst

En medicinteknisk produkt bedöms av människor som kan ritningarna. En ingenjör kontrollerar delarna, en inköpare på sjukhuset jämför sortimentet sida vid sida och en utvärderingsgrupp i en upphandling tittar in i höljet. Båda frågorna avgörs av hur studion hanterar er CAD innan arbetet börjar.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

TESTET, DEL TVÅ

Fråga 7 till 12: vyer, miljöer, format, filer

FRÅGA DETTA

ETT BRA SVAR LÅTER SOM

GÅ VIDARE OM

7. Kan ni visa sprängskisser och genomskärningar i monteringsordning?

Ja, från samma modell: delarna separerade i den ordning som er manual och ert serviceteam använder.

"Sprängskisser är ett separat uppdrag."

8. Kan ni placera produkten i en operationssal, på en vårdavdelning eller i ett laboratorium?

Ja, med rummet byggt runt er CAD och era installationsritningar, i rätt skala och med rätt takhöjd.

"Vi använder ett arkivfoto av ett rum."

9. Vem godkänner bilderna innan de används i marknadsföringen eller i bruksanvisningen?

Ert team för regulatoriska frågor eller medical affairs, och studion ändrar varje vy som de har synpunkter på före publicering.

"Godkännanden är inte vår sak."

10. Vilka format levererar ni för katalogen, webbplatsen, montern och upphandlingen?

Storlekar för tryck och webb, frilagda bilder med transparent bakgrund samt format för monter och skärmar, överenskomna innan kameravinklarna bestäms.

"Vi skickar JPEG, ni skalar om dem."

11. Hur prissätter ni en ny modell som läggs till i sortimentet nästa år?

Lägre än den första: kamera, ljus och material återanvänds, så en ny modell är en rendering, inte en ny uppställning.

Varje ny modell offereras som ett nytt projekt.

12. Vem exakt kommer att arbeta med vår CAD, och lämnas någon del vidare?

Namngivna roller i studions eget team, NDA innan filerna byter ägare, inget publiceras utan godkännande.

"Vårt nätverk", en paus eller tystnad.

10 - 12

BRA SVAR: ANLITA DEM, OCH BE OM DATUM FÖR FÖRSTA UTKASTET SKRIFTLIGT

7 - 9

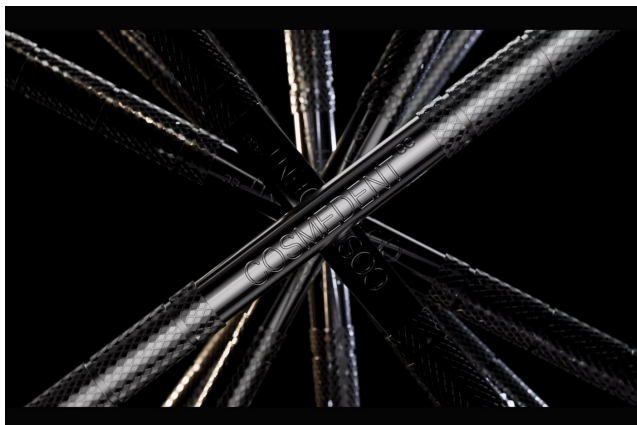
BE OM EN BETALD TESTVY INNAN NI BESTÄLLER HELA SERIEN

0 - 6

GÅ VIDARE, HUR STARK PORTFOLION ÄN SER UT

Frågan studior oftast slingrar sig ur är nummer 12

Att anlita underleverantörer är vanligt och inte alltid dåligt. Att dölja det är problemet. En produkt som ännu inte har lanserats ska inte hamna hos personer som ni aldrig har tecknat NDA med, och en felaktig del kan inte rättas av ett team ni inte får prata med.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

SKICKA DET

Ett mejl, tre studior, en dag

Kopiera mejlet nedan, fyll i hakparenteserna och skicka det till tre studior samma dag. Jämför svaren sida vid sida: skillnaderna syns i det första svaret, inte i portfolion.

MEJLET ATT SKICKA

01	Ämne	Renderingar av medicintekniska produkter för [produkt eller sortiment], offert och tolv frågor
02	Rad 1	Vi behöver [antal] vyer av [en produkt / ett sortiment med N modeller / investeringsutrustning] för [katalogen / webbplatsen / en mässa / en upphandling / bruksanvisningen] senast [datum].
03	Rad 2	Bifogat, eller när ni har skrivit på vår NDA: STEP- eller CAD-filerna, referenser för material och färg samt två referenser för uttrycket.
04	Rad 3	Svara gärna på de tolv frågorna nedan med siffror och namn, inte med intervall.
05	Rad 4	Klistra in fråga 1 till 12 från sidorna 03 och 04.
06	Rad 5	Vi fattar beslut inom en vecka efter att vi har fått alla tre svaren.

Vad bra svar har gemensamt

De är korta. De svarar i arbetsdagar, namnger personerna, erbjuder NDA och ställer en eller två motfrågor om sortimentet, kanalerna och ert lanseringsdatum.

Vad vi själva skulle svara

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



Produktionsrendering från Maverick Frame.

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 oss det du redan har

Ritningar, en modell, foton eller ett utkast till brief, 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/
--------------------------	---

Uppdrag inom medicinteknik	maverickframe.com/sv/losningar/medicinteknik-3d-rendering/
-----------------------------------	---

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.