



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Osiem decyzji, zanim powstanie **brief**

Kto podejmuje każdą z nich, kiedy musi zapaść, co trzeba powtórzyć, gdy zapadnie za późno, i jednostronicowy protokół, który dołączasz do zapytania.

Dim Kuzmenko

Współzałożyciel, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

ZACZNIJ TUTAJ

Brief to zapis decyzji, a nie lista życzeń

Do studia trafia zwykle opis oczekiwań: nowoczesne, ciepłe, w ładnym świetle. To nie jest brief. Brief to zapis ośmiu decyzji, których studio nie może podjąć za ciebie, bo należą do ciebie, a nie do wykonawcy.

Żadna z nich nie wymaga wiedzy o renderingu. Wymagają tylko tego, żeby ktoś po twojej stronie powiedział je na głos, zanim ktokolwiek zacznie liczyć.

Co zwykle jest w zapytaniu

- Rzuty i elewacje w PDF
- Kilka referencji zebranych w jeden folder
- Termin, zwykle napięty
- Pytanie: ile to będzie kosztować

Czego w nim nie ma

- Po co te obrazy powstają i komu mają coś udowodnić
- Ile ich ma być i czego dokładnie
- Kto zatwierdza, i czy ta osoba widziała już referencje
- Czy po stillach przyjdzie ruch, 360 albo VR

Studio, które dostaje pierwszą listę bez drugiej, wycenia coś, czego nie da się porównać z żadną inną ofertą. Wracają cztery różne liczby i zostaje wrażenie, że ktoś zawyża. Zwykle nikt nie zawyża — po prostu każdy wycenił inny projekt.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TABELA DECYZJI

Osiem decyzji, kto je podejmuje i co psuje brak

Przejdź tabelę raz, z ołówkiem. Prawa kolumna to nie kara za niezdecydowanie, tylko opis tego, co i tak się wydarzy, jeśli decyzja nie zapadnie po twojej stronie.

	DECYZJA	KTO JĄ PODEJMUJE	CO SIĘ DZIEJE BEZ NIEJ
01	Po co powstają obrazy	Marketing lub zarząd	Studio zgaduje rejestr: sprzedażowy, wizerunkowy czy dokumentacyjny. Każdy z nich to inne kadry i inna liczba godzin.
02	Ile ujęć i czego	Sprzedaż razem z marketingiem	Najczęstsza przyczyna rozjazdu wycen. Liczba widoków to najprostsza dźwignia budżetu, jaką masz.
03	Na jakim etapie jest projekt	Architekt lub projektant	Model zbudowany na wczesnej koncepcji trzeba przebudować, gdy zmieni się siatka konstrukcyjna albo wysokości.
04	Kto zatwierdza i w jakiej kolejności	Ty, jeszcze przed startem	Dwie osoby z równym prawem weta to najdroższy układ, jaki można zbudować. Poprawki zaczynają się wzajemnie cofać.
05	Kto wskazuje materiały i wykończenia	Architekt lub dostawca	Jeśli nie wskaże ich nikt, wskaże je osoba robiąca render, a ty będziesz je poprawiać na gotowym obrazie.
06	Otoczenie, pora roku, ludzie	Ty	Zieleń, sąsiedztwo, postacie, pora dnia. To zakres pracy, a nie detal do ustalenia w trakcie.
07	Formaty i proporcje wyjściowe	Marketing	Kadr pionowy nie powstaje z przycięcia poziomego. Kompozycję trzeba zaplanować dla każdej proporcji osobno.
08	Czy będzie ruch, 360 albo VR	Ty	Decyduje o tym, jak buduje się model od pierwszego dnia. Dołożone później bywa nowym projektem, nie rozszerzeniem.

Ósma decyzja jest dziś ważniejsza niż była. Ponad **40%** naszych zleceń zawiera już animację, spacer 360, VR albo panoramy, a udział rośnie. Coraz częściej prawdziwa odpowiedź brzmi „na razie stille, ruch za pół roku” — i to zdanie warto powiedzieć od razu, bo zmienia sposób budowy modelu, a nie tylko wycenę.

KOLEJNOŚĆ

Kiedy każda z nich musi zapaść

Decyzja podjęta po swoim momencie nie jest poprawką. Jest nowym zakresem i tak zostanie wyceniona — nie ze złościwości, tylko dlatego, że praca wykonana wcześniej naprawdę przestaje mieć wartość.

MOMENT	CO MUSI BYĆ ZAMKNIĘTE	CO SIĘ DZIEJE, JEŚLI NIE JEST
Przed wysłaniem zapytania	01 · 02 · 07	Oferty są nieporównywalne. Każde studio zgadło inną liczbę ujęć i inny cel, więc porównujesz ceny czterech różnych projektów.
Przed modelowaniem	03 · 08	Model powstaje w strukturze i szczegółowości, które trzeba potem przebudować. To najdroższa forma poprawki.
Przed ustawieniem kamer	04 · 06	Kadry trzeba przestawiać po tym, jak światło i otoczenie były już policzone. Każdy kadr wraca do kolejki.
Przed finalnym renderem	05	Zmiana wykończenia na gotowym obrazie to nowy render, a nie retusz. Na obrazach z odbiciami to widać najmocniej.

Zdanie, które kończy spory o poprawki

Poprawka to zmiana wewnątrz decyzji, która już zapadła. Zmiana samej decyzji to nowy zakres. Ustal to jedno zdanie na starcie, a granica przestanie być kwestią negocjacji — obie strony będą ją widzieć w tym samym miejscu.

Gdy decyzji naprawdę nie da się podjąć

Napisz to wprost w zapytaniu: „punkt 06 otwarty, prosimy o wycenę w dwóch wariantach”. Studio umie wycenić dwie ścieżki. Nie umie wycenić ciszy, więc wstawia w to miejsce założenie, którego nigdy nie zobaczysz.

Jeden zatwierdzający, reszta opiniuje

Zbieraj uwagi od ilu osób chcesz, ale wysyłaj je jednym głosem i w jednej wiadomości. Spreczne komentarze z dwóch skrzynek zużywają rundę poprawek na ustalanie, kto ma rację.

PROTOKÓŁ

Jedna strona, dołączona do zapytania

Wydrukuj, wypełnij długopisem, zeskanuj, dołącz do maila. Zapytanie z wypełnioną stroną wraca z ceną, której nie trzeba potem tłumaczyć, i z zakresem, który da się porównać między studiami.

01 PROJEKT I ETAP DOKUMENTACJI

02 PO CO POWSTAJĄ OBRAZY, W JEDNYM ZDANIU

03 ILE UJĘĆ I CZEGO

04 KTO ZATWIERDZA — JEDNO NAZWISKO

05 KTO WSKAZUJE MATERIAŁY I WYKOŃCZENIA

06 OTOCZENIE, PORA ROKU, LUDZIE W KADRZE

07 FORMATY I PROPORCJE — GDZIE TO TRAFI

08 RUCH, 360 LUB VR: TERAZ / PÓŹNIEJ / NIE

Co dołączyć oprócz tej strony

Rzuty i elewacje w takim stanie, w jakim są, kilka referencji nastroju i światła, i nic więcej. Krótkie zapytanie działa lepiej niż długie — dlaczego, wyjaśniamy na stronie 06.

Czego tu celowo nie ma

Terminu i liczby rund poprawek. Nie dlatego, że są nieważne, tylko dlatego, że każda liczba podana tu jako norma byłaby zmyślona. Ustal je z konkretnym studiem, na konkretnym zakresie, na piśmie.

WSPÓŁPRACA ZE STUDIEM

Ile to kosztuje i jak napisać brief

Dwa pytania, które padają przed wszystkimi innymi. Obie odpowiedzi są krótkie.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	\$100 – 300	\$250 – 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	\$120 – 350	\$300 – 700
Pakiet 5–8 ujęć	\$600 – 1500	\$1500 – 4000
Animacja, za minutę	\$1000 – 3000	\$3000 – 8000

Przedziały rynkowe, które jesteśmy gotowi opublikować, w dolarach. Terminów realizacji i liczby rund poprawek celowo tu nie ma: nasze różnią się zbyt mocno w zależności od typu projektu, by podawać je jako punkt odniesienia, a zmyślona liczba byłaby gorsza niż jej brak.

Jak napisać brief — krócej znaczy lepiej

To odwrotność tego, co zakłada większość. Cztery rzeczy:

- Czego potrzebujesz — **ile obrazów i czego**
- Rzuty i elewacje, takie jakie są
- Kilka referencji nastroju i światła
- Jedno jasne zdanie, *do czego* te obrazy służą

Rozdmuchanie małego zlecenia do pięćdziesięciostronicowej specyfikacji przynosi odwrotny skutek: wzięte dosłownie daje brzydki efekt i wprowadza w błąd wykonawców. Podaj intencję, a szczegół zostaw zespołowi, który robi to codziennie.

Błąd, który kosztuje najwięcej

Najczęstsza porażka to nie wybór złego wykonawcy. To **moment**. Szuka się dopiero wtedy, gdy pierwszy dostawca już zawiódł, a termin się pali — i wtedy wybiera się w panice.

Sprawdź i zabezpiecz partnerów renderingowych **zanim** będą potrzebni. Jednego, najlepiej kilku, wprowadzonych i gotowych. Kosztuje popołudnie teraz, a ratuje projekt później.

10+

LAT RENDERINGU I
OPOWIADANIA OBRAZEM

350+

MAREK I AGENCJI
OBSŁUŻONYCH NA ŚWIECIE

95%

WSKAŹNIK ZADOWOLENIA
KLIENTÓW

40%+

NASZYCH ZLECEŃ ZAWIERA
JUŻ
RUCH LUB 360

Gdy obraz musi się **obronić**, porozmawiaj z nami

Jesteśmy studiem CGI: rendering architektoniczny i produktowy, modelowanie 3D, animacja, spacer 360 i VR. Dziesięć lat, ponad 350 marek i agencji, i praca, która nadal się zgadza, gdy ktoś przeliczy okna.

Prześlij nam rysunki i jedno zdanie o tym, do czego są obrazy. Dostaniesz zakres i cenę, bez zobowiązania do skorzystania z któregośkolwiek.

ZACZNIJ TUTAJ

maverickframe.com/contacts

ZOBACZ PRACE

maverickframe.com/gallery

AUTOR

Dim Kuzmenko

Współzałożyciel



Rendering produkcyjny Maverick Frame. · Przedziały to wartości rynkowe na 2026 rok i nie stanowią wyceny.