



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Od pustego lokalu do pierwszego pacjenta. **Jeden model na całą drogę.**

Co zaprojektować i wyrenderować na każdym etapie nowego gabinetu stomatologicznego lub kliniki, kogo to ma przekonać i co model 3D przenosi na kolejny etap, żeby nigdy nie płacić dwa razy za tę samą klinikę.

NA POCZĄTEK

Dlaczego nowe kliniki płacą za wizualizacje dwa razy

Większość nowych praktyk kupuje obrazy po kawałku: szkic do biznesplanu, układ od dystrybutora sprzętu, plan dla wynajmującego i zdjęcia ze stocku na nową stronę. Każdy element robi ktoś inny, na podstawie innej wersji kliniki.

W efekcie klinika wygląda inaczej w każdym dokumencie. Bank widzi jedną praktykę, wynajmujący drugą, a pierwsi pacjenci umawiają się do trzeciej. Każdy nowy element zaczyna się od zera, więc ta sama klinika jest modelowana i opłacana raz za razem.

KUPOWANE PO KAWAŁKU

ZBUDOWANE JAKO JEDEN MODEL

01	Szkic koncepcji, którego nikt nie wyceni	Układ 3D z gabinetami zabiegowymi, pomieszczeniami i materiałami od pierwszego tygodnia
02	Obrazy do biznesplanu, które pokazują nastrój	Widoki recepcji i gabinetów zabiegowych, które pokazują praktykę
03	Układ od dystrybutora, zbudowany wokół jego sprzętu	Niezależny układ, a wybrane fotele i meble dodane później
04	Zdjęcia ze stocku na nowej stronie	Obrazy na stronę i do social mediów z Państwa własną kliniką, zanim powstanie

Model 3D to kapitał. Obrazy to wynik.

Gdy klinika jest zaprojektowana i wymodelowana, każdy kolejny etap potrzebuje tylko nowych widoków, a nie nowej kliniki. Dlatego pierwszy etap jest najdroższy, a każdy następny kosztuje mniej.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: recepcja centrum medycznego i klatka schodowa.

MAPA DROGOWA

Co projektować na każdym etapie i kogo przekonać

Pięć etapów poniżej to te same etapy, co na naszej stronie o projektowaniu gabinetów stomatologicznych. Dla każdego: co jest projektowane i renderowane, kto musi powiedzieć „tak” i co przejmuje następny etap, zamiast robić to od nowa.

ETAP	PROJEKT I RENDERY	KTO MÓWI „TAK”	CO ZOSTAJE
Koncepcja	Układ, gabinety zabiegowe, materiały, rzut 3D i pierwsze spojrzenie na klinikę	Państwo i Państwa wspólnicy	Model 3D i układ
Finansowanie	Recepcja, gabinet zabiegowy i rzut do biznesplanu i wniosku kredytowego	Bank, inwestorzy, wspólnicy	Zatwierdzone materiały i widoki
Najem	Widoki rzutu, witryny i szyldu dla wynajmującego i właściciela budynku	Wynajmujący, właściciel budynku	Układ uzgodniony z wynajmującym
Wykończenie	Zabudowa meblowa, wykończenia i oświetlenie zatwierdzone w 3D, zanim wykonawca zacznie budować	Państwa wykonawca i zespół	Projekt wyceniony przez wszystkich
Otwarcie	Obrazy na stronę i do social mediów, zapowiedź otwarcia i wirtualny spacer wideo	Państwa pierwsi pacjenci	Biblioteka na każdą nową lokalizację

Od którego etapu zacząć

Jeśli mają Państwo już projekt od architekta, warto zacząć od etapu Finansowanie i przesłać nam rysunki: wymodelujemy klinikę na ich podstawie. Jeśli jest tylko lokal i pomysł, warto zacząć od etapu Koncepcja, bo zaprojektujemy ją razem z Państwem.

Projektujemy koncepcję i układ oraz przygotowujemy wizualizacje. Rysunki wykonawcze, projekty instalacji wodno-kanalizacyjnych i elektrycznych oraz dokumentacja do pozwoleń zostają u Państwa architekta i inżynierów, a kampanie reklamowe u Państwa marketera; współpracujemy z nimi.



Rendery projektów klinik Maverick Frame: gabinet badań i gabinet zabiegowy.

ILE TO KOSZTUJE

Jedna nowa klinika, od pustego lokalu do otwarcia

Przykład złożony z jednej nowej kliniki stomatologicznej o powierzchni około 250 m² z pięcioma gabinetami zabiegowymi, recepcją i poczekalnią, zaprojektowanej od pustego lokalu. Godziny to godziny produkcji studia; udział pokazuje, gdzie trafia budżet na wizualizacje, etap po etapie.

ETAP I ZESTAW	CO POWSTAJE	GODZINY
01 Koncepcja: rzut 3D i układ	1 duży widok	16 h
02 Koncepcja: pierwsze spojrzenie na klinikę	2 widoki	18 h
03 Finansowanie: recepcja, gabinet zabiegowy, poczekalnia	3 widoki, model użyty ponownie	24 h
04 Najem: witryna i szyld	2 widoki	20 h
05 Wykończenie: materiały i zabudowa meblowa	3 widoki, model użyty ponownie	18 h
06 Otwarcie: kadry na stronę i do social mediów	6 kadrów	30 h
07 Otwarcie: krótki wirtualny spacer	20 sekund	34 h
Koncepcja 21%, finansowanie 15%, najem 13%		78 h
Wykończenie 11%, otwarcie 40%		82 h

Od pustego lokalu do otwarcia, jeden model160 h

W kalendarzu, gdy decyzje wracają na czasokoło 6 tygodni

1

MODEL 3D NA KAŻDY ETAP

5

ETAPÓW, JEDEN PROJEKT

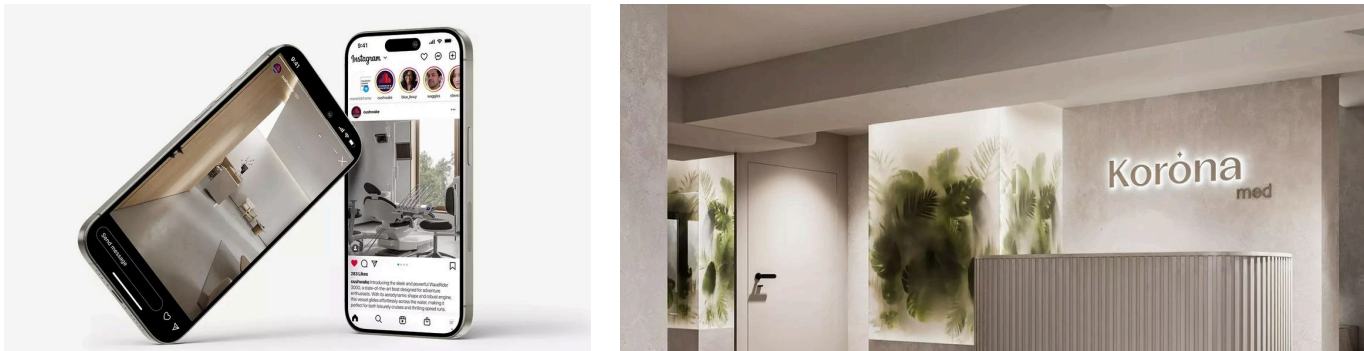
21%

BUDŻETU BUDUJE MODEL

40%

TRAFIA NA ETAP OTWARCIA

Gotowy projekt, mniej pomieszczeń albo brak wirtualnego spaceru zmniejszają liczbę godzin. Większa klinika, kilka koncepcji albo szablon dla sieci praktyk ją zwiększają. Wystarczy podać nam datę otwarcia, a zaplanujemy etapy wstecz od niej.



Wizualizacje klinik Maverick Frame: posty na otwarcie na telefonie i recepcja kliniki w barwach marki.

JEDNA STRONA

Co nam wysłać na każdym etapie

Stomatolodzy i lekarze, z którymi pracujemy, nie wysyłają długich specyfikacji. Na każdym etapie wysyłają kilka rzeczy takich jak te, zwykle w treści maila, i to wystarcza do wyceny i startu.

01	Koncepcja: lokal	Rzut lokalu lub szkic z wymiarami, wysokość sufitu, słupy, punkty przyłączy wodno-kanalizacyjnych i zdjęcia pustego pomieszczenia.
02	Koncepcja: praktyka	Rodzaj praktyki, liczba gabinetów zabiegowych lub gabinetów badań, specjalizacje oraz dwie lub trzy kliniki, które się Państwu podobają.
03	Koncepcja: sprzęt	Wycena od dystrybutora lub lista foteli i mebli; albo można zostawić to nam i pozostać niezależnym od marek.
04	Finansowanie: plan	Kto czyta biznesplan lub wniosek kredytowy i kiedy trafia on do odbiorców.
05	Najem: wynajmujący	Wytyczne wynajmującego, zasady dotyczące witryny i szyldu oraz wszystko, o co prosił właściciel budynku.
06	Wykończenie: wykonawca	Kto wycenia i buduje klinikę oraz jakich widoków lub wymiarów potrzebuje.
07	Otwarcie: marka	Logo, kolory i kanały: strona internetowa, profil w Google, Instagram i reklamy.
08	Otwarcie: kolejna lokalizacja	Planowana druga praktyka lub sieć klinik, żeby model był zbudowany do ponownego użycia.
09	Każdy etap: termin	Podpisanie umowy najmu, spotkanie w banku albo dzień otwarcia. Planujemy wstecz od tej daty.

Nowa klinika, ten sam model

Jeśli projektowaliśmy Państwa pierwszą klinikę, kolejna zaczyna się od jednego maila: nowego rzutu lokalu. Materiały, sprzęt i marka są już zbudowane i zatwierdzone.

Co odpowiedzielibyśmy my

Nasze stawki i warunki są na następnej stronie, więc mogą Państwo porównać powyższe godziny z każdą wyceną.



Renderzy projektów klinik Maverick Frame: strefa wypoczynku dla pacjentów i gabinet medycyny estetycznej.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby 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 rzut lokalu i datę otwarcia

Rzut lokalu, zdjęcia pustego pomieszczenia, szkic biznesplanu albo tylko kilka zdań o praktyce, którą Państwo chcą otworzyć, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowymaverickframe.com/contacts/**Projektowanie gabinetów stomatologicznych i
klinik**maverickframe.com/pl/rozwiązania/projektowanie-gabinetow-stomatologicznych/**Albo po prostu**

odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

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