



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Od pustego lokalu do dnia otwarcia.

Jeden model na całą drogę.

Co zaprojektować i wyrenderować na każdym etapie otwierania sklepu, kogo to ma przekonać i co model 3D przenosi na kolejny etap, żeby nigdy nie płacić dwa razy za ten sam sklep.

NA POCZĄTEK

Dlaczego nowe sklepy płacą za wizualizacje dwa razy

Większość nowych sklepów kupuje obrazy po kawałku: moodboard do biznesplanu, układ od dostawcy wyposażenia, kilka renderów dla wynajmującego i zdjęcia ze stocku do postów na otwarcie. Każdy element robi ktoś inny, na podstawie innej wersji sklepu.

W efekcie sklep wygląda inaczej w każdym dokumencie. Bank widzi jedną salę sprzedaży, galeria drugą, a pierwsi klienci wchodzą do trzeciej. Każdy nowy element zaczyna się od zera, więc ten sam sklep jest modelowany i opłacany raz za razem.

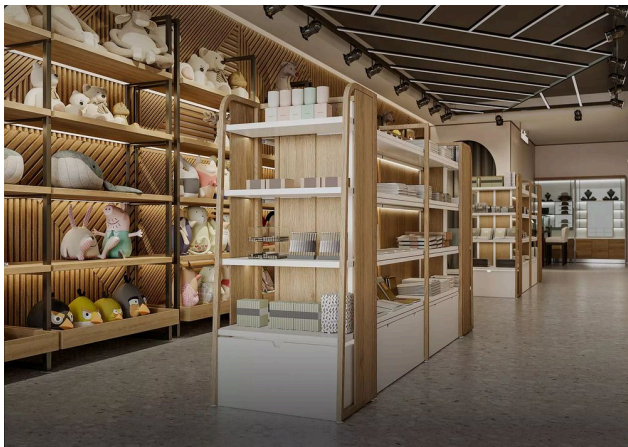
KUPOWANE PO KAWAŁKU

ZBUDOWANE JAKO JEDEN MODEL

01	Moodboard, którego nikt nie wyceni	Układ 3D z wyposażeniem, ekspozytorami i materiałami od pierwszego tygodnia
02	Obrazy do biznesplanu, które pokazują nastrój	Widoki witryny, sali sprzedaży i głównej ekspozycji, które pokazują biznes
03	Układ od dostawcy, zbudowany wokół jego regałów	Układ bez przypisania do marki, z wybranym wyposażeniem dodanym później
04	Zdjęcia ze stocku do kampanii otwarcia	Posty i film promocyjny z Państwa własnym sklepem, zanim powstanie

Model 3D to kapitał. Obrazy to wynik.

Gdy sklep jest zaprojektowany i wymodelowany, każdy kolejny etap potrzebuje tylko nowych widoków, a nie nowego sklepu. Dlatego pierwszy etap jest najdroższy, a każdy następny kosztuje mniej.



Rendery projektów sklepów Maverick Frame: sklep z zabawkami i książkami oraz butik w formie białego modelu.

MAPA DROGOWA

Co projektować na każdym etapie i kogo przekonać

Pięć etapów poniżej to te same etapy, co na naszej stronie o projektowaniu sklepów. 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	Koncepcja sklepu, układ, wyposażenie, materiały i pierwsze spojrzenie na salę sprzedaży	Państwo i Państwa wspólnicy	Model 3D i układ
Finansowanie	Widoki witryny, sali sprzedaży i głównej ekspozycji do biznesplanu i prezentacji	Bank, inwestorzy, franczyzodawca	Zatwierdzone materiały i widoki
Akceptacja	Widoki witryny, szyldu i wnętrza zgodne z wytycznymi galerii lub wynajmującego	Wynajmujący, galeria, urząd wydający zgodę na szyld	Witryna zaakceptowana przez wszystkich
Wykończenie	Widoki wyposażenia, lad i ekspozytorów z wymiarami do wyceny prac	Wykonawca zabudowy, producenci wyposażenia	Układ wyceniony przez wszystkich
Otwarcie	Teasery w witrynie, posty do social mediów, kreacje reklamowe i film promocyjny sklepu	Pierwsi klienci	Biblioteka materiałów z Państwa własnym sklepem

Zaczynamy tam, gdzie Państwo są

Jeśli mają Państwo już projekt od projektanta wnętrz sklepów lub architekta, można zacząć od etapu Finansowanie i przesłać nam rysunki: wymodelujemy sklep na ich podstawie. Jeśli jest tylko lokal i brand book, zaczynamy od etapu Koncepcja, bo projektujemy go razem z Państwem.

Projektujemy koncepcję i układ oraz przygotowujemy wizualizacje. Rysunki wykonawcze i dokumentacja do pozwoleń zostają u Państwa architekta lub wykonawcy, a kampanie reklamowe u marketera; współpracujemy z nimi.



Rendery projektów sklepów Maverick Frame: lada w sklepie pop-up i witryna sklepu.

ILE TO KOSZTUJE

Jeden nowy sklep, od koncepcji do otwarcia

Przykład zbiorczy: jeden nowy butik o powierzchni około 150 m² z witryną, przymierzalnią i strefą wypoczynku, zaprojektowany 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: układ 3D i rzut	1 duży widok	24 h
02 Koncepcja: pierwsze spojrzenie na salę sprzedaży	2 widoki	20 h
03 Finansowanie: witryna, sala sprzedaży, główna ekspozycja	3 widoki, model użyty ponownie	30 h
04 Akceptacja: witryna i szyld zgodne z wytycznymi	2 widoki	24 h
05 Wykończenie: wyposażenie, lada i ekspozytory	3 widoki, model użyty ponownie	30 h
06 Otwarcie: kadry do social mediów i reklam	6 kadrów	40 h
07 Otwarcie: film promocyjny	20 sekund	40 h
Koncepcja 21%, finansowanie 14%, akceptacja 12%		98 h
Wykończenie 14%, otwarcie 39%		110 h

Od koncepcji do otwarcia, jeden model

208 h

W kalendarzu, gdy decyzje wracają na czas

około 8 tygodni

1

MODEL 3D NA KAŻDY ETAP

5

ETAPÓW, JEDEN PROJEKT

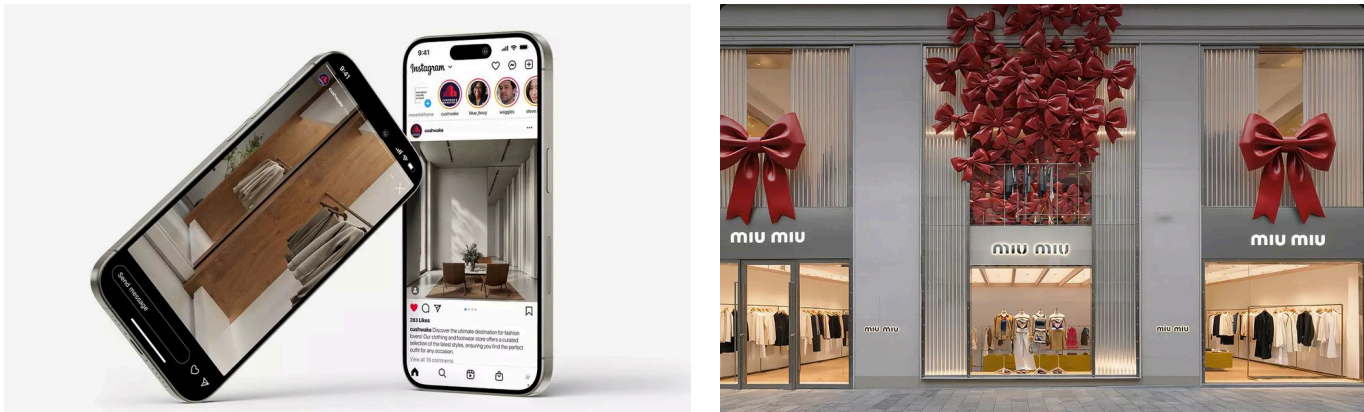
21%

BUDŻETU BUDUJE MODEL

39%

TRAFIA NA KAMPANIĘ OTWARCIA

Gotowy projekt, mniejszy sklep albo brak filmu promocyjnego zmniejszają liczbę godzin. Kilka koncepcji, salon flagowy na dwóch piętrach albo rozwój sieci ją zwiększają. Wystarczy podać nam datę otwarcia, a zaplanujemy etapy wstecz od niej.



Wizualizacje sklepów Maverick Frame: posty sklepu na telefonie i świąteczna kampania w witrynie.

JEDNA STRONA

Co nam wysłać na każdym etapie

Marki i właściciele sklepów, z którymi pracujemy, nie wysyłają długich specyfikacji. Na każdym etapie przesyłają kilka rzeczy takich jak te, zwykle w treści maila, i to wystarcza do wyceny i rozpoczęcia pracy.

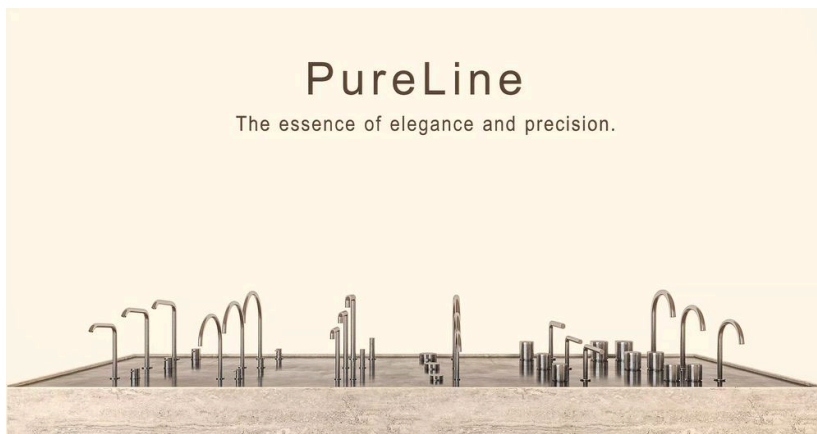
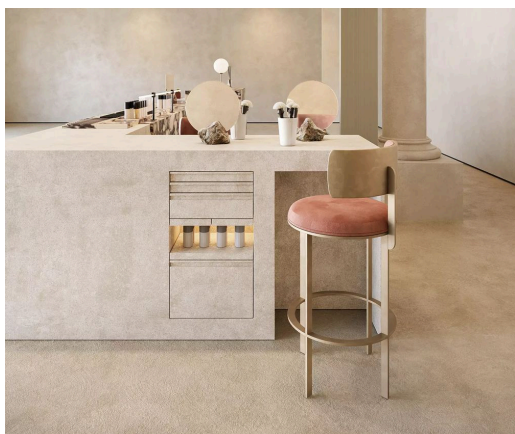
01	Koncepcja: lokal	Rzut lokalu lub szkic z wymiarami, wysokość sufitu, słupy i zdjęcia pustego pomieszczenia.
02	Koncepcja: sklep	Co Państwo sprzedają, kim są klienci, wytyczne marki oraz dwa lub trzy sklepy, które się Państwu podobają.
03	Koncepcja: wyposażenie	Wycena od wykonawcy zabudowy lub producenta wyposażenia; można też zostawić to nam i nie wiązać się z żadną marką.
04	Finansowanie: plan	Kto czyta biznesplan lub prezentację i kiedy trafia ona do odbiorców.
05	Akceptacja: galeria	Wytyczne wynajmującego lub galerii dla najemców, zasady dotyczące elewacji i szyldu oraz terminy weryfikacji.
06	Wykończenie: wykonawca	Kto wycenia adaptację lokalu i jakich widoków lub wymiarów potrzebuje.
07	Otwarcie: marka	Logo, kolory i kanały: Instagram, reklamy, strona internetowa, witryna.
08	Rozwój sieci: kolejny sklep	Planowane nowe lokalizacje, żeby model był zbudowany do ponownego użycia.
09	Każdy etap: termin	Podpisanie umowy najmu, spotkanie w banku, weryfikacja w galerii albo dzień otwarcia. Planujemy wstecz od tej daty.

Nowy sklep, ten sam model

Jeśli projektowaliśmy Państwa pierwszy sklep, kolejny zaczyna się od jednego maila: nowego rzutu lokalu. Materiały, wyposażenie 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.



Rendery projektów sklepów Maverick Frame: stanowisko do makijażu i ekspozycja marki armatury.

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. Sprawdź 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 o rzut lokalu i datę otwarcia

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

Formularz kontaktowymaverickframe.com/contacts/**Projektowanie i wizualizacja sklepów**maverickframe.com/pl/rozwiwania/projektowanie-sklepow/**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.