



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

# Från tom lokal till första patienten, en modell hela vägen.

Vad ni designar och renderar i varje steg av en ny tandläkarmottagning eller klinik, vem det övertygar och vad 3D-modellen tar med sig till nästa steg, så att ni aldrig betalar för samma klinik två gånger.

BÖRJA HÄR

# Därför betalar nya kliniker för sina bilder två gånger

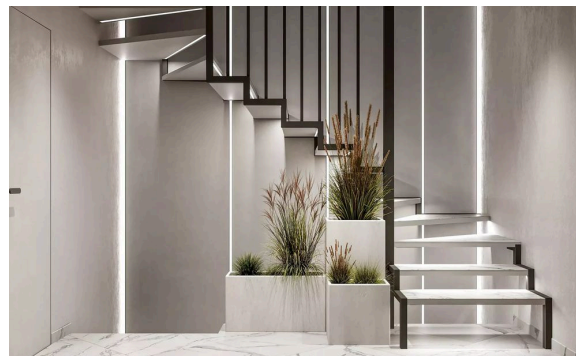
De flesta nya mottagningar köper bilder i bitar: en skiss till affärsplanen, en planlösning från utrustningsleverantören, en plan till hyresvärden och stockbilder till den nya webbplatsen. Varje bit görs av någon annan, utifrån en annan version av kliniken.

Resultatet är en klinik som ser olika ut i varje dokument. Banken ser en mottagning, hyresvärden en annan och de första patienterna bokar tid i en tredje. Varje ny bit börjar från noll, så samma klinik modelleras och betalas om och om igen.

| KÖPT I BITAR                                               | BYGGT SOM EN MODELL                                                          |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 01 En konceptskiss som ingen kan prissätta                 | En 3D-planlösning med behandlingsrum, rum och material från första veckan    |
| 02 Bilder till affärsplanen som visar en stämning          | Vyer av receptionen och behandlingsrummen som visar verksamheten             |
| 03 Leverantörens planlösning, byggd kring deras utrustning | En oberoende planlösning, där era valda stolar och skåp läggs in senare      |
| 04 Stockbilder på den nya webbplatsen                      | Bilder för webbplatsen och sociala medier av er egen klinik, innan den finns |

## 3D-modellen är tillgången. Bilderna är resultatet.

När kliniken väl är designad och modellerad behöver varje nytt steg bara nya vyer, inte en ny klinik. Därför är det första steget det dyra, och varje senare steg kostar mindre.



Klinikinredning i renderingar från Maverick Frame: receptionen i ett läkarhus och ett trapphus.

VÄGKARTAN

# Vad ni designar i varje steg, och vem det ska övertyga

De fem stegen nedan är samma som på vår sida om inredning av tandläkarmottagningar. För varje steg: vad som designas och renderas, vem som ska säga ja och vad nästa steg tar över i stället för att göra om.

| STEG         | DESIGNA OCH RENDERA                                                                     | VEM SÄGER JA                | DET SOM BESTÅR                             |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------|
| Koncept      | Planlösning, behandlingsrum, material, en 3D-planritning och en första bild av kliniken | Ni och era delägare         | 3D-modellen och planlösningen              |
| Finansiering | Reception, ett behandlingsrum och planlösningen till affärsplanen och lånet             | Bank, investerare, delägare | Godkända material och vyerna               |
| Hyresavtal   | Vyer av planlösning, entréfasad och skyltning för hyresvärden och fastighetsägaren      | Hyresvärd, fastighetsägare  | En planlösning som hyresvärden har godkänt |
| Ombyggnad    | Skåpinredning, ytskikt och belysning godkända i 3D innan entreprenören bygger           | Er entreprenör och ert team | En design som alla har prissatt            |
| Öppning      | Bilder för webbplatsen och sociala medier, öppningsannonser och en rundvandringssfilm   | Era första patienter        | Ett bildbibliotek för varje ny mottagning  |

## Börja där ni är

Har ni redan en design från en arkitekt, börja vid Finansiering och skicka oss ritningarna: vi modellerar kliniken utifrån dem. Har ni bara en lokal och en idé, börja vid Koncept, för då designar vi den tillsammans med er.

Vi tar fram konceptet och planlösningen och producerar bilderna. Bygghandlingar, VVS-, el- och bygglovsritningar stannar hos er arkitekt och era konstruktörer, och annonskampanjer hos er marknadsförare; vi arbetar sida vid sida med dem.



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

VAD DET KOSTAR

# En ny klinik, från tom lokal till öppning

Ett sammansatt exempel på en ny tandvårdsklinik på ungefär 250 m² med fem behandlingsrum, reception och väntrum, designad från en tom lokal. Timmarna är produktionstimmar i studion; andelen visar vart bildbudgeten går, steg för steg.

|    | STEG OCH PAKET                                   | VAD SOM TAS FRAM             | TIMMAR |
|----|--------------------------------------------------|------------------------------|--------|
| 01 | Koncept: 3D-planritning och planlösning          | 1 stor vy                    | 16 h   |
| 02 | Koncept: första bilden av kliniken               | 2 vyer                       | 18 h   |
| 03 | Finansiering: reception, behandlingsrum, väntrum | 3 vyer, modellen återanvänds | 24 h   |
| 04 | Hyresavtal: entréfasad och skyltning             | 2 vyer                       | 20 h   |
| 05 | Ombyggnad: ytskikt och skåpinredning             | 3 vyer, modellen återanvänds | 18 h   |
| 06 | Öppning: stillbilder för webb och sociala medier | 6 stillbilder                | 30 h   |
| 07 | Öppning: kort rundvandringssfilm                 | 20 sekunder                  | 34 h   |
|    | Koncept 21%, finansiering 15%, hyresavtal 13%    |                              | 78 h   |
|    | Ombyggnad 11%, öppning 40%                       |                              | 82 h   |

Tom lokal till öppning, en modell160 h

I kalendertid, när beslutet kommer tillbaka i tidungefär 6 veckor

1

3D-MODELL FÖR VARJE STEG

5

STEG, EN DESIGN

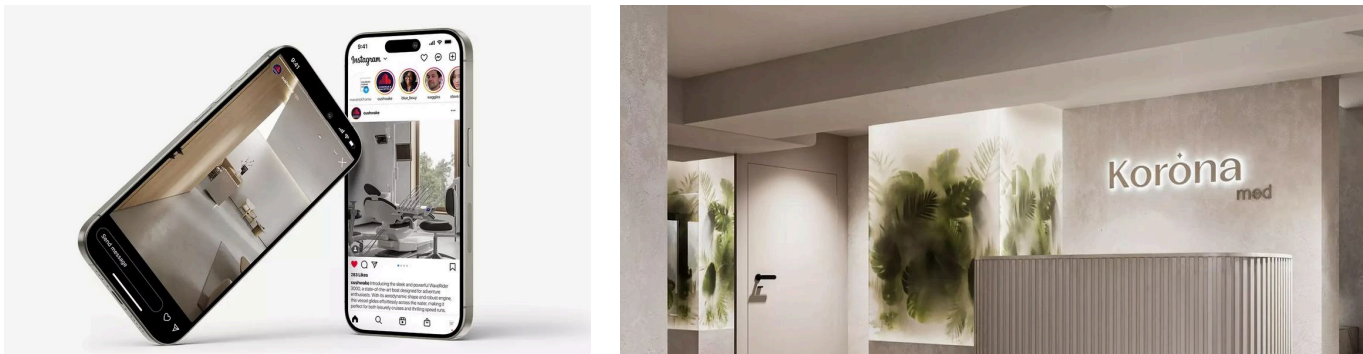
21%

AV BUDGETEN BYGGER MODELLEN

40%

GÅR TILL ÖPPNINGEN

En design som redan finns, färre rum eller ingen rundvandringssfilm minskar timmarna. En större klinik, flera koncept eller en mall för en grupp av mottagningar lägger till dem. Ge oss ert öppningsdatum, så planerar vi stegen bakåt därifrån.



Klinikbilder från Maverick Frame: öppningsinlägg i mobilen och en reception i klinikens varumärke.

DEN ENDA SIDAN

# Det ni skickar oss i varje steg

Tandläkarna och läkarna vi arbetar med skickar inga långa specifikationer. I varje steg skickar de några saker som dessa, oftast direkt i ett mejl, och det räcker för en offert och en start.

|    |                           |                                                                                                                       |
|----|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Koncept: ytan             | Planritningen eller en skiss med mått, takhöjd, pelare, VVS-anslutningar och foton av den tomma lokalen.              |
| 02 | Koncept: mottagningen     | Typ av mottagning, antal behandlingsrum eller undersökningsrum, specialiteterna och två eller tre kliniker ni gillar. |
| 03 | Koncept: utrustningen     | En offert från en leverantör eller en lista över stolar och skåp; eller överlåt det till oss och håll det oberoende.  |
| 04 | Finansiering: planen      | Vem som läser affärsplanen eller låneansökan, och datumet då den skickas.                                             |
| 05 | Hyresavtal: hyresvärden   | Hyresvärdens krav, reglerna för entréfasad och skyltning och allt som fastighetsägaren har bett om.                   |
| 06 | Ombyggnad: entreprenören  | Vem som prissätter och bygger kliniken, och vilka vyer eller mått de behöver.                                         |
| 07 | Öppning: varumärket       | Logotyp, färger och kanalerna: webbplatsen, Google-profilen, Instagram och annonser.                                  |
| 08 | Öppning: nästa mottagning | En andra mottagning eller en grupp av kliniker på gång, så att modellen byggs för att återanvändas.                   |
| 09 | Varje steg: datumet       | Påskriften av hyresavtalet, bankmötet eller öppningsdagen. Vi planerar bakåt därifrån.                                |

## En ny klinik, samma modell

Om vi designade er första klinik börjar nästa med ett mejl: den nya planritningen. Material, utrustning och varumärke är redan byggda och godkända.

## Det vi skulle svara

Våra egna priser och villkor står på nästa sida, så att ni kan jämföra timmarna ovan med vilken offert som helst.



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

## 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 öppningsdatumet

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.

|                                                        |                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kontaktformuläret</b>                               | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                                     |
| <b>Inredning av tandläkarmottagningar och kliniker</b> | <a href="https://maverickframe.com/sv/losningar/inredning-tandlakarmottagning/">maverickframe.com/sv/losningar/inredning-tandlakarmottagning/</a> |
| <b>Eller helt enkelt</b>                               | 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.