



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Sprzedaj jacht, zanim powstanie kadłub. Dziewięć ujęć, **\$8 850.**

Zestaw przed budową, którym brokerzy i stocznie naprawdę sprzedają nową jednostkę albo refit: obraz po obrazie, z danymi projektowymi dla każdego z nich i wyceną zestawienia.

ZACZNIJ TUTAJ

Kupujący nie kupuje renderów.

Jacht przed budową sprzedaje się komuś, kto nie może wejść na pokład. Obrazy muszą zrobić to, co zrobiłyby próby morskie i spacer po jednostce: pokazać sylwetkę, życie na pokładzie i przestrzenie armatora. Większość pierwszych zapytań, które dostajemy, prosi o dużo więcej obrazów niż to, a o mniej tych właściwych.

Typową listę życzeń pisze biuro projektowe, więc obejmuje projekt: każdy pokład, każdą kabinę, każdy widok boczny. Kupujący czyta zestaw przed budową w innej kolejności. Najpierw sylwetka, potem miejsce, w którym usiądzie wieczorem, potem to, w którym będzie spał. Dziewięć obrazów wystarcza na tę rozmowę. Reszta jest do dokumentacji budowy, a nie do sprzedaży.

O CO PROSI LISTA ŻYCZEŃ	CZEGO NAPRAWDĘ POTRZEBUJE SPRZEDAŻ
01 Każdy pokład i każda kabina	Trzy przestrzenie, w których armator będzie żył, dobrze wyrenderowane.
02 Widoki ze wszystkich czterech stron	Jeden główny profil i jedno ujęcie w ruchu. Kupujący pamięta sylwetkę, a nie widok boczny.
03 Wnętrza z pierwszej wersji projektu	Wnętrza po przynajmniej wstępnej propozycji palety armatora albo jeden neutralny wariant, opisany jako taki.
04 Długi film od pierwszego dnia	Najpierw obrazy. Film warto zamówić, gdy obrazy zostały pokazane kupującym i się obroniły.

Zestaw przed budową to narzędzie sprzedaży, a nie zapis projektu.

Traktuj go jak folder z dziewięcioma stronami. Wszystko, co nie pomaga kupującemu wyobrazić sobie, że jacht jest jego, należy do pakietu technicznego, gdzie rysunki robią to lepiej i nic nie kosztuje ich renderowanie.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

ZESTAW

Dziewięć obrazów po stawkach studia

Poniżej zestaw przed budową, który polecamy, jako zestawienie wycenione po średnich stawkach rynkowych studia. Każdy obraz odpowiada na jedno pytanie, które kupujący zadaje przed podpisaniem umowy. Modele buduje się raz i służą każdemu obrazowi, a później także filmowi i wariantom refitu.

OBRAZ	TYP	STAWKI STUDIA
01 Główny profil na kotwicy, trzy czwarte od dziobu	zewnątrzny	\$550
02 Jacht w ruchu, z powietrza	zewnątrzny	\$600
03 Rufa i beach club, platforma opuszczona	zewnątrzny	\$450
04 Sun deck lub flybridge w użyciu	zewnątrzny	\$450
05 Pokład rufowy o zmięczeniu, nakryty stół	zewnątrzny	\$450
06 Salon główny	wnętrze	\$550
07 Kabina armatorska	wnętrze	\$500
08 Jedna reprezentatywna kabina gościnna	wnętrze	\$400
09 Profil nocą, z włączonym oświetleniem podwodnym	zewnątrzny	\$450
Dziewięć wizualizacji		\$4 400
Model kadłuba, nadbudówki i pokładów		+ \$2 800
Trzy przestrzenie wewnątrz wymodelowane		+ \$1 650

Zestaw przed budową**\$8 850****Typowa lista życzeń: 24 ujęcia i film****\$24 100****Pozostałe \$15 250 to obrazy, pod którymi nikt nie podpisuje umowy.**

Dwadzieścia cztery wizualizacje po \$475, osiem wymodelowanych przestrzeni wewnątrz zamiast trzech i 60-sekundowy film dają \$24 100. Nic z tego nie jest przeplacone. Po prostu zamawia się to, zanim istnieje kupujący, na podstawie projektu, który jeszcze się zmienia, zanim położy się stępkę.

OBRAZ PO OBRAZIE

Czego każdy obraz potrzebuje od projektanta

Rendery przed budową są tak dokładne, jak rysunki, na których powstają. Oto dane, z których buduje się każdy obraz zestawu. Tam, gdzie jeszcze ich nie ma, napisz to, a uzgodnimy, co można zaproponować.

OBRAZ	CZEGO POTRZEBUJEMY, ŻEBY GO ZBUDOWAĆ
01 Główny profil	Plan linii teoretycznych lub powierzchnia kadłuba, plan ogólny i rysunek profilu. Sylwetka musi być dokładna; wszystko inne z niej wynika.
02 Jacht w ruchu	Ten sam model plus planowana prędkość i stan morza. Kadłub wypornościowy i ślizgowy zostawiają zupełnie inny kilwater.
03 Rufa i beach club	Rysunki pawęży i platformy, garaż na tender, jeśli się otwiera, i to, co armator tam robi.
04 Sun deck lub flybridge	Plan pokładu ze stałymi meblami, hardtopem i ewentualnym jacuzzi. Meble luźne możemy zaproponować.
05 Pokład rufowy o zmierzchu	Plan pokładu, rozmieszczenie oświetlenia zewnętrznego i układ stołu. To obraz, który sprzedaje wieczory.
06 Salon główny	Plan ogólny wnętrz, wysokości sufitów, położenie okien i paleta materiałów projektanta, nawet wstępna.
07 Kabina armatorska	Układ i widok z okna. Napisz, czy armator jest znany; zaproponowany wariant opisujemy jako propozycję.
08 Kabina gościnna	Jeden reprezentatywny układ. Pozostałe różnią się planem, a nie tym, jak się je sobie wyobraża.
09 Profil nocą	Rozmieszczenie i kolor oświetlenia podwodnego i kadłuba. Godzina pracy na modelu głównym, jeśli brief powie o tym wcześniej.

JEDNA STRONA

Co stocznie i brokerzy naprawdę nam wysyłają

Stocznie i brokerzy, których logo widać na naszych stronach usług, nie przysyłają specyfikacji. Przysyłają coś bardzo podobnego do tego, zwykle w treści maila z dołączonymi rysunkami, i to wystarcza, żeby wycenić projekt i zacząć pracę.

01	Jacht	Długość, typ i projektant w jednym zdaniu. Nowa budowa, refit czy koncepcja.
02	Rysunki	Plan linii lub model kadłuba, plan ogólny, układy pokładów i wnętrz. Napisz, która rewizja jest aktualna.
03	Do czego służy	Targi łodzi, oferta brokera, prezentacja dla armatora. Od tego zależy kolejność zestawu.
04	Ile obrazów	Dziewięć to dobry punkt wyjścia. Napisz, jeśli potrzebujesz mniej albo więcej.
05	Obraz główny	Ten, który trafi do oferty i na stoisko. Nazwij go.
06	Stan wnętrz	Zaprojektowane, zaproponowane albo nierozpoczęte. Uczciwie renderujemy każdy z tych stanów.
07	Sceneria	Konkretny akwen albo po prostu „otwarte morze, dobre światło”.
08	Gdzie obrazy się pojawiają	Druk, stoisko targowe, oferty, social media. Od tego zależą rozdzielczość i prawa.
09	Termin	Zwykle targi. Podaj ich datę, a nie tę wygodną.
10	Budżet	Kwota albo przedział. To najszybsza droga do dopasowanego zakresu.

Film zamów później

Modele zbudowane do wizualizacji to najdroższa część filmu. Gdy zestaw był już pokazany kupującym, film kosztuje mniej, a ty wiesz, które momenty pokazać.

Przyślij wstępne rysunki

Rewizja sprzed dwóch tygodni jest w porządku. Budujemy tak, żeby kadłub i wnętrza dało się zaktualizować, a zmiana jest tańsza niż czekanie na komplet ostateczny.

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

Prześlij nam to, co już masz

Plan ogólny, plan linii teoretycznych, układy pokładów i wnętrza, szkice projektanta albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wizualizacje jachtów	maverickframe.com/pl/uslugi/wizualizacje-jachtow/
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.