



Masterclass - Orçamentos 3D

1. Entenda o Valor do Seu trabalho

- 1.1. Valor investido em aprimoramento
- 1.2. Tempo de aprendizagem
- 1.3. Valor da sua hora de trabalho
- 1.4. Tempo de produção daquela imagem
- 1.5. Valor da sua máquina
- 1.6. Valor dos programas
- 1.7. Valor de Notas Fiscais

2. Como Cobrar?

- 2.1. Depende
 - 2.1.1. Região
 - 2.1.2. Sua Qualidade
 - 2.1.3. Do domínio das técnicas
 - 2.1.4. Do tempo que cada projeto vai demandar
 - 2.1.4.1. EX NAO SEI FAZER SHOPPING
 - 2.1.5. Do seu Portfólio
 - 2.1.6. Do Cliente
 - 2.1.7. Faça analise de mercado
- 2.2. Por M²
 - 2.2.1. Pensar em cada ambiente e o nível de detalhamento dele
 - 2.2.1.1. SOLICITA O PROJETO ANTES
- 2.3. Por Imagem
 - 2.3.1. Considerar um valor separado para a modelagem
 - 2.3.2. Primeira imagem é 3X, outras imagens dessa mesma modelagem X
- 2.4. Pacote

2.4.1. Volume de trabalho fechado

3. 2 papéis principais

3.1. #1 - Você é autor do projeto e quer inserir o valor da imagem para o cliente

3.1.1. Você tem o domínio do projeto e todas as especificações que precisa para fazer a imagem

3.1.1.1. LIMITE DE TANTO DE IMAGEM

3.1.2. O valor é pode ser colocado de forma opcional no contrato

3.1.2.1. DEIXA EM ABERTO

3.2. #2 - Você presta serviço de produção de imagens

3.2.1. Você PRECISA das informações de projeto para fazer fazer as imagens

3.3. Não confunda esses 2 papéis

4. Fluxo de Trabalho

4.1. Briefing antes da Precificação

4.1.1. Checklist

4.1.1.1. Plantas

4.1.1.2. Elevações

4.1.1.3. Detalhes (caso necessário)

4.1.1.4. Especificações

4.1.1.5. Revestimentos

4.1.1.6. Definição de mobiliário

4.1.1.7. Imagens de Referencia

4.2. Revisões de Projeto

4.2.1. Seja transparente

5. Proposta

5.1. Validade da Proposta

5.2. Não entrega a Modelagem do Sketchup

5.2.1. Precifique seu modelo

5.2.2. Sem materiais do V-Ray

5.3. Preço de nota fiscal

5.4. Formas de Pagamento

5.4.1. 30% no aceite da proposta / 20% na entrega da imagem prévia /50% na entrega final

5.4.2. 50% no aceite da proposta / 50% na entrega final

5.4.3. 100% na entrega final

5.4.3.1. Ideal para quando já conhece o cliente

6. COMO A LEV FAZ

6.1. Modelo de Proposta

6.2. Iniciante

6.3. Intermediário

6.4. Ver os modelos e guia no arquivo para download