

簽約前五分鐘

發包做網站前， 一定要問的五個問題

這五題問完，可以避開這一行八成的糾紛。不是要你來找我 —— 是不希望你被坑。問完覺得對方答得好，就放心給他做。

適合：正在找人做網站、或已經在談報價的人

怎麼用

把這五題直接傳給廠商，或在通話時照著問。**願意把答案寫進合約的，才算數** —— 口頭說「當然是你的」沒有任何效力。

每一題我都寫了「好的答案」跟「該警覺的答案」，對照著看就行。

問題一：網域登記在誰名下？

網域就是你的網址（例如 `yourname.com`）。這是整件事裡**最容易出事、也最難補救**的一項。

對方會怎麼說

好的答案

「登記在你名下，帳號密碼給你，我只是幫你設定。」

要警覺

「我們統一管理比較方便」「這個技術性的東西你不用管」

為什麼這題排第一

網域在對方名下 = **你的網址是租的**。哪天不合作了，他不放，你多年累積的搜尋結果、名片上印的網址、客戶記得的地址，全部歸零，而且法律上你很難主張。

這不是假設 —— 這是這一行最常見的糾紛型態。

問題二：上線之後誰維護？費用多少？

網站不是做完就沒事。主機要續費、憑證要更新、系統要修補。這些不做，網站會在某天突然變成「不安全」或直接打不開。

對方會怎麼說

好的答案 「年費 X 元，包含 A、B、C。不續也可以，我把東西完整移交給你。」（金額與項目都講得出來）

要警覺 「都幫你用好了免煩惱」（沒說多少錢）、「維護費之後再說」

重點不是便宜或貴，是**講不講得出具體項目與金額**。含糊的維護費，第二年會變成你沒預期的支出。

問題三：之後要改東西，怎麼算？

「改」有兩種，價差很大，但很多人簽約時沒分清楚：

- **改文字** —— 換一段介紹、改電話、加一則見證。這類通常應該免費或很便宜
- **改結構** —— 增加一個新區塊、改版面配置、加功能。這類收費合理

對方會怎麼說

好的答案 「上線後 N 天內文字修改不限次數；版面結構調整每次另計，大概 X 元。」

要警覺 「都可以改啊」（沒有範圍）、「小改都免費」（沒定義什麼叫小）

這題是關係破裂的最大來源

沒講清楚範圍，雙方都會覺得對方不合理：你覺得「只是改個字也要收錢」，他覺得「改到第八次還在免費」。

要求把範圍寫進報價單。寫下來對雙方都好。

問題四：資料我能不能自己帶走？

如果你的網站會累積東西 —— 客戶留的表單、預約紀錄、名單 —— 那些是**你的資產**。

對方會怎麼說

好的答案 「隨時可以匯出成 Excel / CSV，你自己下載。」

要警覺 「我幫你整理好寄給你」（等於他決定你什麼時候拿得到）、「我們的系統沒有這個功能」

順便問：**網站的原始檔案給不給？**如果之後你想換人做，有原始檔就能接手，沒有就得整個重做。

問題五：如果我不續約了，會怎樣？

這一題最少人問，但它會逼出前面四題的真話。

對方會怎麼說

好的答案 「網域轉給你、檔案給你、告訴你怎麼自己接管。想找別人接手我也配合。」

要警覺 「不續約網站就會關掉」「那要另外談」、或是講不出流程

觀察重點不是答案，是反應

問這題的時候，注意對方是**坦然回答**還是**開始閃**。

一個把服務做得長久的人，不會怕你問離開之後的事——因為他知道你不會想走。會閃的通常是靠綁住你來留客的。

問完之後

- ☐ 五題的答案都要到了
- ☐ 對方願意把答案寫進報價單或合約
- ☐ 報價單上寫清楚：包含什麼、不包含什麼
- ☐ 時程的起算點寫清楚（是「簽約後」還是「素材到位後」）
- ☐ 付款方式與階段講清楚

五項全中，這個廠商基本上可以放心給他做。

最後一句真話

價格高低不是重點，**講不講得清楚**才是。

一個報價便宜但每題都含糊的人，最後付出的成本通常比較高 —— 不是錢，是時間跟心情。

次元創意 個人形象官網 / 中小企業流程自動化

dimension-studio.vercel.app/website