

一篇勸退文

這五種情況， 你其實不用做網站。

我們是做網站的，但賣一個用不到的東西給你，對誰都沒好處。以下五種情況你如果全中，我會直接跟你說別花這筆錢。

看完覺得自己不需要的，恭喜省下一筆

一、你的客人 100% 來自熟人介紹，而且接不完

網站的作用是**接住陌生流量**——有人聽過你、想查你、想確認你是不是真的。

如果你的客人全部是熟人帶熟人，而且已經滿到要排隊，那網站解決的問題你根本沒有。這種情況下該投資的是**交付品質**跟**怎麼收更高的價**，不是曝光。

但是

「接不完」這件事要誠實評估。如果是「有時候滿、有時候空」，那就不是滿，是不穩——而不穩通常正是因為沒有穩定的陌生客來源。

二、你還沒想清楚自己在賣什麼

網站是把「你要說的話」放大。如果那句話本身還沒想清楚，做網站只會把混亂放大。

判斷方式很簡單——你能不能用**一句話**回答這三題：

- 你幫誰解決什麼問題？
- 他為什麼要選你，不選別人？
- 他找你之後，第一步會發生什麼？

三題有任何一題答不出來，先去想這個，不要先做網站。想清楚之後再做，你會省下至少兩輪改稿。

三、你只需要「被找到」，而且已經有 Google 商家檔案

如果你是實體店家、位置固定、客人主要靠地圖找到你 —— 那 **Google 商家檔案** 已經解決了八成的問題，而且它是免費的。

去做這三件事就好，不用花錢做網站：

- 把商家檔案的照片、營業時間、電話填完整
- 主動請滿意的客人留評論（這比網站有效得多）
- 定期更新貼文，讓它看起來是活的

等到你發現「客人在地圖上找到我了，但還是不確定要不要來」，那時候再做網站。

四、你在測試一個還沒驗證的生意

還在試水溫、還不確定要不要做下去 —— 這時候花錢做網站是**順序錯了**。

先用最省的方式驗證有沒有人要買：發幾則貼文、找五個潛在客戶聊聊、手動接幾單看看。**確認有人願意付錢之後**，再把流程做成系統。

這是我們自己也在用的原則

先讓一件事「手動做得起來」，再談要不要自動化。反過來做的話，你會把錢花了一個還沒被證實有需求的東西上。

五、你期待網站會自動帶來客人

這一點要講得很直白：**光是有網站，不會有人來**。

網站是接住的地方，不是帶人來的引擎。人要從別的地方來 —— 搜尋、社群、廣告、轉介、名片。網站的工作是「當那個人來了，讓他敢下決定」。

聽到這句話就要小心

任何人跟你**保證流量、保證排名、保證業績成長 X%**，都要小心。

那些沒有人做得到。做得到的是交付內容、時程、以及網站完整歸你 —— 願意只承諾這三件事的人，通常比較可信。

那什麼時候才該做？

反過來看，以下情況出現任何一個，就是時機到了：

情況	為什麼這時候該做
有人問過你「你有網站嗎」	已經有人在找了，而且你讓他撲空
想投廣告但沒地方導	導到社群首頁的廣告，錢等於丟掉一半
遞名片時覺得薄	你自己都感覺到了，客戶也會
常常要重複解釋自己在做什麼	那段話寫一次放著，比講一百次划算
同業有、你沒有	被比較的時候，你少一張牌

不確定的話

把你的情況跟我說一句話就好，我會直接告訴你「該做」或「不用做」。

不用做的我會說不用做 —— 一個誠實的建議換一個之後可能的客戶，這筆帳我算得過來。