M8 · 第 22 讲

定价、交付与复购

把一次成交变成可持续的生意

阅读约 30 分钟

练习约 30 分钟

产出：一份报价单

本节目录

开场：活干完了，钱却收不回来

本课目标

一、定价三法

二、四种计费方式

三、报价单写什么

四、交付流程

五、复购的三个入口

六、合同与风险

七、30 分钟练习

八、检查清单

九、延伸阅读

开场：活干完了，钱却收不回来

第一次接单，你怕报价高把人吓跑，于是报了个“友情价”。结果需求改了五轮，交付拖了一个月，算下来时薪不如上班。

一人业务的核心不是“会做”，而是**把范围、价格、验收写清楚**。

本课目标

- 用三种方法给出一个有依据的价格；
- 写一份不扯皮的报价单；
- 用里程碑控制交付节奏；
- 设计一个自然的复购入口。

一、定价三法

> 本讲的报价与费率均按人民币、中国大陆市场举例（2026–11–20）；30%–50% 预付款与 7 天有效期是建议值，不是行业统一标准。

方法	怎么算	适合
成本法	预计工时 × 目标时薪 + 工具成本	第一次报价，保底
市场法	看同类服务的公开报价	快速校准
价值法	客户因此省下/多赚多少	效率类、营收类项目

起步阶段用成本法保底，用市场法校准，成熟后用价值法定价。三个数取中间偏上。

二、四种计费方式

- **按件**：一张图、一条视频，边界清楚；
- **按项目**：落地页、问答库，适合打包；

- **按时**：需求不清、探索型任务；
- **订阅**：每月固定产出/维护，收入更稳。

第一次合作优先按件或按项目，避免“按时”变成无限修改。

三、报价单写什么

一页纸，七项：

1. 交付物：数量、格式、尺寸；
2. 不包含什么：明确排除项；
3. 周期：开始日、交付日；
4. 修改：包含几轮，超出怎么计费；
5. 付款：预付款比例、尾款条件；
6. 素材与版权：谁提供、能否商用；
7. 有效期：报价建议 7 天内有效（示例条款，可按项目调整）。

“不包含什么”比“包含什么”更能减少纠纷。

四、交付流程

阶段	动作	产出
确认	复述需求，双方确认	一页需求确认单
预付款	收到 30%–50% 再开工（建议值，按项目风险调整）	收款记录
中段	交一版粗稿/样片	方向确认
终稿	按约定轮次修改	终稿文件
验收	书面确认，尾款结清	验收记录

中段确认是关键。等到终稿才说“方向不对”，双方都亏。

五、复购的三个入口

1. **维护**：每月小改、素材更新、数据巡检；

2. **增量**：同一套模板做第二组图/第二条片；

3. **培训**：教客户团队自己用，按次或按年收费。

交付时顺手留一句：“这套模板可以每月更新一次，需要的话我按季度做。”比事后硬推销自然。

六、合同与风险

- 超过一定金额，写一页简单合同：范围、时间、付款、违约；
- 预付款不到账不开工；
- 版权归属写清：源文件是否交付、能否二次商用；
- 涉及个人信息与客户数据，签保密条款；
- 保留沟通记录，重要变更走书面确认。

七、30 分钟练习

1. 给你的一项服务算三个价格（成本/市场/价值）（10 分钟）；
2. 写一页报价单，列出三项“不包含”（10 分钟）；
3. 设计一个复购入口（5 分钟）；
4. 写下你的预付款比例与修改轮次（5 分钟）。

八、检查清单

- [ ] 价格有计算依据，不是拍脑袋；
- [ ] 报价单写了排除项与修改轮次；
- [ ] 预付款到账才开工；
- [ ] 有中段确认，不憋到终稿；
- [ ] 至少有一个复购入口；
- [ ] 重要变更都有书面记录。

九、延伸阅读

- 知识库 4.4 商业化：行业解决方案

- 知识库 4.2 法规：AI 创业法律护航
- 知识库 4.3 团队搭建：AI 招聘/组队

> 下一讲：出海与合规底线。你会知道数字产品卖到海外，钱怎么收、哪些线不能碰。
