M5 · 职业版 AI 视频 · 第 8 讲

第 8 讲：项目评审与报价

把一条片子变成一门生意

阅读约 25 分钟

练习约 30 分钟

产出：成片 + 报价单

本节目录

客户会怎么提

本讲目标

一、评审会怎么开

二、返工边界

三、报价单七项

四、月度合作怎么设计

五、30 分钟练习

六、验收清单

七、结课项目

八、延伸阅读

客户会怎么提

> “片子不错，但我们内部还要过一轮。价格能不能再少一点？以后每个月都要做。”

从这一讲开始，你不再只是“做片的人”，而是“能稳定交付的供应商”。评审决定口碑，报价决定能不能活下去。

本讲目标

- 用验收表主持一次评审；
- 分清“不符合标准”与“改主意”；
- 写一份不扯皮的报价单；
- 设计月度合作，而不是一次性买卖。

一、评审会怎么开

15 分钟，四步：

1. 先放片，不解释；
2. 客户按验收表四项打分：画面、声音、叙事、格式；
3. 只记录“不通过项”，不现场改；
4. 会后 24 小时内发修订清单与时间。

把主观的“感觉不对”翻译成表里的具体项，是评审主持人的核心工作。

二、返工边界

类型	判定	处理
不符合验收表	乙方问题	免费修
客户改主意	需求变更	按次/按新镜头报价

类型	判定	处理
素材缺失	甲方问题	顺延工期
平台规则变化	外部因素	协商范围

开工前把这张表发给客户，比事后争论有效。

三、报价单七项

1. 交付物：版本、比例、时长、数量；
2. 不包含：演员、场地、投放；
3. 周期：初稿、终稿日期；
4. 修改：2 轮，超出单价；
5. 付款：50% 预付，尾款验收后 7 天；
6. 版权：成片商用范围、源文件是否交付；
7. 有效期：报价 7 天。

价格按“分镜 + 生成 + 剪辑 + 字幕 + 项目管理”拆开，客户才知道钱花在哪。

四、月度合作怎么设计

- **基础包**：每月 4 条 30 秒，含 2 轮修改；
- **加量包**：超出按条计，阶梯价；
- **素材包**：每月一次拍摄/素材整理；
- **数据复盘**：每月一次，按播放与转化调方向。

月度合作的价值是“稳定”，不是“便宜”。别用低价换长约。

五、30 分钟练习

1. 用验收表给样片打分（10 分钟）；
2. 写一份报价单（10 分钟）；
3. 设计一个月度基础包（5 分钟）；
4. 写一条返工边界说明（5 分钟）。

六、验收清单

- [ ] 评审按四项打分，有记录；
- [ ] 返工边界提前书面确认；
- [ ] 报价含范围、轮次、版权、付款；
- [ ] 预付款到账才开工；
- [ ] 有月度合作方案，而不是只报单条。

七、结课项目

交付一条 30 秒成片 + 报价单 + 验收表。三者齐全，才算完成职业版课程。

八、延伸阅读

- 通识版第 21–23 讲（一人业务、定价交付、出海合规）
- 知识库 `4.4 商业化：行业解决方案`

> 结课：把这条片子放进作品集，下一单就有了参照。