

避坑指南

外包建站 避坑指南

全面拆开建站外包的信息壁垒

建站被坑，多半不是你判断力差，
而是对方吃准了你不懂技术。
写这份指南的人 7 年开发出身，现在全职接外包。

适用：要做外贸站 / 工厂站 / 独立站 / 询盘站，以及小程序 / 产品开发的老板、工厂主、创业者

v1.0 · 2026 年 7 月 · 最新版下载：modalcube.com/guide

模酷科技 ModalCube · 创始人 Gavin

目录

- 写在前面：一个做外包的，为什么要写这份东西
- 一、先想通"价格与价值"，你就躲过了 80% 的坑
- 二、一个正经建站项目，钱到底花在哪
- 三、模板站还是 Next.js 定制站？先看你在哪个阶段
- 四、先看清：都是些什么人在接你的单
- 五、外包黑话小词典：把话术翻译成成人话
- 六、"给我看看案例呗"——这句话其实没那么有用
- 七、谈钱和合同：把丑话说在前头
- 八、开发和交付中：东西没做好，你还不一定看得出来
- 九、交付之后，才是真正的重灾区
- 十、不看案例，那到底怎么判断一个外包靠不靠谱
- 十一、动手前，把这 10 个问题甩给对方
- 十二、危险信号：遇到这些红灯，赶紧跑
- 十三、那到底该怎么找人？顺便说说我们是怎么做的
- 附：常见问题 FAQ

本指南持续更新 · 当前版本 v1.0 (2026 年 7 月) · 最新版下载：modalcube.com/guide

写在前面：一个做外包的，为什么要写这份东西

我叫 Gavin，做了 7 年开发。我没进过大厂，待的都是几十人的中小公司，但从写代码到带团队、做技术负责人，都实打实干过。2025 年被裁，公司赔了 N+1，我在家歇了两三个月，实在坐不住，也不太想再上班，索性全职接外包单，一直做到今天。

这一年多，找到我的客户里，有很大一部分是先在别处被坑了一遍，才辗转找过来的。他们给我看那个"做好的网站"，我打开一看：套模板的空壳、源码要不回来、服务器放在一台海外根本打不开机器上。他们中的很多人，被骗了都还不知道自己被骗了。

看多了，我想明白一件事：

绝大多数建站被坑的案例，根子都是"信息差"。

你不懂技术，所以对方报价 3000 还是 3 万，你分不清值不值；他套个模板说是"定制开发"，你看不出来；他把服务器放在国内，你自己打开很快，海外客户根本打不开，你也发现不了。最要命的就是这一点：**不管对方怎么糊弄，你都看不出来。**

这份指南要做的，就是把这层信息差的纸捅破。不讲虚的，全是我亲眼见过、亲手接过盘的真事。看完它，你不一定能变成技术专家，但至少能看得出哪里不对劲。

谁该看：准备做外贸独立站、工厂展示站、询盘站的老板和工厂主；也包括要做小程序、APP、产品开发的创业者。本文以建站为主线，但这里讲的坑，几乎适用于所有"不懂技术的老板找技术外包"的场景。

真实案例

顺便交代我的立场：我自己就是干这行的。正因为我在里面，我才知道你会在哪些地方被宰，所以这份指南你可以当"内行自曝"来看。结尾我会说清我是谁、我怎么做，但前面这些坑，跟找不找我没关系，你拿去防谁都行。

一、先想通"价格与价值"，你就躲过了 80% 的坑

信息差里最要命的一块，就是对"价格和价值"没有概念。同样是做一个网站，几百的、两三千的、一万两万的、十几万的都有。它们的区别到底在哪？为什么差这么多？搞不清这个，你从第一步就站错了地方。

建站市场，是个"哑铃"

我把这个市场想象成一个哑铃：两头大、中间细。而恰恰是两头——极低价和极高价——都不是好选择。

档位	价格	真相
哑铃左端	几百~两三千	基本都是模板套壳。你提任何个性化要求，对方只会口头糊弄，实际不会做。客单价太低，他必然想办法从别处把利润抠回来。
哑铃中间 (最优)	一万~三万	靠谱的小团队/独立开发者。纯赚工时费，你提需求、他拆解估工期、给合理报价，做完东西是你的。
哑铃右端	十几万起	大团队在做，人多、每个环节都要派人、层级厚。你花的十几万，很大一部分是在填对方的公司维护成本和品牌溢价。

左端不用多说，后面整份指南讲的坑，大半都出在这里。

右端很多人没意识到：**非常贵的网站也未必好**。大公司人员多、层级厚，只能靠提高单价维持运转。结果就是，你花十几万做出来的东西，开发质量可能和一个靠谱小团队花一两万做出来的差不多。多花的钱，买的是那家公司的房租和牌子，不是你的网站质量。

所以我的建议很直接：建站，优先找靠谱的小团队或个人。

同样是"做个网站"，你的钱到底买到了什么

再说具体点。同样一句"我要做个网站"，不同预算买到的东西天差地别：

你的预算	你以为买到的	大概率真正得到的
几百元	一个能用的网站	免费模板填个空，或者收钱直接跑路
两三千	"定制"小站	套壳模板站，服务器域名还捏在他手里，后续接着收割
五千~八千	半定制	改几下的模板，或者新手/学生拿你练手，看运气
一万~三万	定制开发	靠谱小团队真定制，源码归你、SEO 底子在
十几万起	高端大气上档次	大团队的标准件，质量未必更高，多花的是房租和品牌溢价

一句话：别在"几百到三千"这一档里，指望买到"一万档"的东西。那个价位，市场只能给你模板和骗子。

还有一句要补上：**价格落在合理区间，只是必要条件，不是保险**。你没站错地方，但对面的人靠不靠谱，还得用第十章的办法去验——第九章有个案例，甲方花一两万照样拿到一个模板站，权限还全在别人手里。

算笔账：为什么低预算"必然"遇到骗子

很多老板功能想要一大堆，预算却压得极低，甚至远低于市场价。这种情况下的结局，我可以提前告诉你：基本没有悬念，就是被骗。天上不会掉馅饼，一个正经开发者，不可能陪着本帮你做。

我们来算一笔最朴素的账：

- 程序员的日薪：二线城市大概 **500~1000 元/天**，一线城市基本 **1000~2000 元/天**。
- 拿我自己举例：我上班时在一线城市，一天干 8 小时、一个月约 21 天，税前月薪 3 万、到手两万多。请一天假，扣我 1500~2000 元。就按 1500/天 算，这是一个正常一线程序员的日薪。
- 现在假设：你预算 **1500 元**，但想做的功能满打满算需要 **10 天工期**（还没算后期对接、维护、返工）。

那么一个正经程序员接你这单，10 天做下来，平均一天只挣 150 块。

真实案例

一天挣 150 块，他为什么不去送外卖、开滴滴？那可能还比你这单轻松。所以，当你的预算和市场价严重不匹配时，愿意接你单的，只可能是骗子或水货。一个技术过硬的人，不会放着 1500/天的班不上，来接一个日挣 100 多的活。每个人的时间都是有成本的。

很多做工厂、做传统行业的老板，不了解技术行业，理解不了“做个网站怎么这么贵”，总觉得是几百上千的事。我特别理解这种感受，但正是这个观念，让太多人栽在了“预算低”这三个字上。

黑话解码

「性价比超高」「同行价格的一半」——在建站这行，价格显著低于市场价，不是你占了便宜，而是对方准备从别处赚你更多。真正的性价比，是“合理价格 + 东西是你的 + 后续不被卡脖子”。

自保清单

- 我的预算，对照上面的“日薪 × 工期”，大致算得过账吗？
- 如果对方报价明显低于市场价，他打算从哪里把钱赚回来？
- 我是不是在用“几百上千做个站”的旧观念，去买一个本该一两万的东西？
- 我有没有为了省钱，把自己主动推向哑铃的最左端？

二、一个正经建站项目，钱到底花在哪

很多老板心里有个疙瘩：“不就是做个网页吗，能有多少活，凭什么要一两万？”我把一个正经外贸 / 工厂站从 0 到 1 的活儿拆开给你看。看完你就明白钱花在哪，也就明白模板站为什么能便宜——因为下面这些，它基本全省了。

- **需求梳理 & 信息架构**：你要给谁看、突出什么卖点、怎么一步步把访客引到“发询盘”。这一步决定了网站有没有用。
- **定制设计**：不是套现成主题，是按你的品牌调性和行业特点，一版版设计出来。
- **前端开发**：电脑 / 平板 / 手机全适配，加上克制的动效和性能优化。
- **技术 SEO 底子**：结构化数据、sitemap、hreflang、页面性能。这是你日后能被谷歌搜到的地基。

- **内容后台 (CMS)**：让你自己能改文案、传案例、发博客，而不是改个字都得求人。
- **海外部署**：按你的受众选服务器 / CDN 区域、配 HTTPS、上线调试。
- **联调验收 + 交付源码**：修 bug、跑通流程，最后把源码交到你手里。

对比一下就清楚了：

环节	正经定制	模板套壳
设计	按你品牌从零定制	套一个现成主题
技术 SEO	打好底子	基本没有 / 跑分拉垮
性能	优化到能打	不管
后台维护	你能自助改	改个字都找他收钱
服务器	按受众选区域	挑最便宜的
源码	交付给你	不给

你花一两万买的不是"一个网页"，是上面这一整套能带来询盘、并且产权在你自己手里的东西。模板站便宜，是因为这些环节它基本都省了。

三、模板站还是 Next.js 定制站？先看你在哪个阶段

在掏钱找人之前，有个更上游的选择你得先想清楚：**你到底要做一个模板站 (WordPress / CMS 套模板)，还是做 Next.js 这类定制站？** 这一步选错，后面全白搭。这也是老板们最常卡住的选型问题。

先说结论：**大多数情况，我不推荐 WordPress。** 但它也不是一无是处，关键看你在什么阶段。

为什么大多数情况我不推荐 WordPress

1. **性能差**：技术栈老旧 (PHP 动态语言 + 一堆十几年前的代码)，性能和 SEO 都吃亏。
2. **SEO 先天不占优**：结构比较旧，谷歌不那么待见。
3. **不一定省钱 (这条最反常识)**：你要是想用 WordPress 做出和定制站差不多的效果——客户墙、询盘、邮件通知、各种定制功能——就得装一大堆付费插件，年费加起来一点都不便宜。用 Next.js 定制，这些钱能省掉。

真实案例

算给你看：套壳 WordPress 大概两三千、多的四五千；Next.js 定制一个询盘站正常 1 万左右。看着差一截？可一旦把那些插件的年费算进去，用上两三年，两者的总成本已经差不多了，而且你还多背了性能和 SEO 的先天短板。

更实在的：来找我的客户里，很大一部分手里早就有个老网站，多是几千块做的 WordPress / 模板站。结果 SEO 上不去、性能拉垮，有的还投了 Google Ads、Meta Ads，转化率也差得可怜。折腾一圈，最后还是推倒重做。

模板站不是不能用，得看你在哪个阶段

可以放心用模板站的情况（这个阶段别多花钱）：如果你是个人开发者、SOHO 外贸，或者业务刚起步，只想拿一两千、两三千低预算试水出海，WordPress 完全没问题。这个阶段你可以自己用现成模板简单拼一个，或者找人帮你简单搭一下，别多花钱。等跑通了、规模起来了，再换定制站也不迟。这种预算的单，我自己是不接的。

劝你别碰模板站的情况（你想认真做业务）：如果你是工厂主，或者铁了心要认真做流量、做品牌出海，到 2026 年的今天，我不建议再用 WordPress 或任何模板站。因为它会变成一个“负资产”：

- **底子烂，越投越亏：**你花钱上线、再砸钱做 SEO 和投流，最后会发现它始终是个负资产，因为地基本身就是歪的。
- **结构性缺陷改不掉：**模板结构差、性能烂，你内容做得再好、钱砸得再多，也扭转不了它天生的短板。
- **沉没成本：**太多客户半年前、一年前做了模板站，效果不行，最后还是推倒重做。之前那几千块全成了沉没成本，不但没起效，甚至起了反效果。

黑话解码

一步到位，其实更省：真想认真搞，何必先多花几千块去验证“模板站到底行不行”？有一定体量、想认真运营的客户，我统一建议直接上 Next.js 定制，一步到位。

2026 年，红海里更别用模板站

现在各行各业都卷得厉害（我好多客户做的还是同一类东西）。你可以先掂量一下自己的行业是蓝海还是红海——现在绝大多数行业都是红海。

竞争这么激烈：别人都用 WordPress、你用 Next.js，前期投入高一些，但有机会在排名上反超；反过来，你也随大流套个模板站，长得跟同行一模一样、毫无特色，结构谷歌又不喜欢、性能还差，大概率淹没在排名后面。

顺便说一句：别花大时间去学建站

很多老板会想：“我要不要自己学学 WordPress，把网站鼓捣出来？”我的建议分两种情况：

- 如果只是低预算试水，用现成模板简单拼一个，可以。前面说过，这个阶段不值得花钱。
- 但别指望系统地学建站、自己做出一个正经的站。老板的时间是最贵的成本，把大把时间花在学建站、踩技术坑上，怎么算都不划算。真要做正经的站，找专做这行的人，把时间留给更值钱的事。

自保清单

- 只是低预算试水（个人 / SOHO / 刚起步）→ 模板站够用，自己简单拼一个或找人搭都行
- 认真做流量、做品牌、做长期（工厂 / 想运营）→ 直接 Next.js 定制，一步到位
- 别为了“验证模板站行不行”多花几千块，沉没成本很贵
- 你所在的行业越卷，越不能用“跟大家一样”的模板站
- 试水可以自己简单拼，但别花大时间系统学建站，时间成本不划算

四、先看清：都是些什么人在接你的单

在你掏钱之前，先认认脸。这行接单的，大致是下面这几类人。看清楚了，你就知道自己面对的是谁。

1. 暴利模板站

最常见的一种。你花两千多做个网站，对方实际上就是套了一个免费的开源 CMS 模板，他的真实成本可能就 300 块，花半天时间帮你把信息填进去而已。你以为买了“定制开发”，其实买的是“填空服务”。

2. 刚学会用 AI 的“纯小白”

这类人没有任何编程和工作经验，甚至代码都不会写。他们只是刚学会怎么用 AI 工具（Claude、豆包之类），就敢出来接单了。所有技术方案、专业名词，全是从 AI 那儿现学现卖、转述给你听的。等你交了钱，他们大概率根本完不成，或者做出来的东西极其垃圾。

3. 空手套白狼的“伪装中间商”

这种更聪明，也更恶劣，我已经亲手拆穿过好几个。他们把自己包装成专业团队，文案写得极其漂亮，套路是这样的：

- 拿到你的需求后，转头去找一家像我们这样正规的开发公司；
- 在我们面前，把自己伪装成一个正常客户，把你的问题原样抛给我们，要一份方案；
- 拿到我们给的专业方案后，直接转手发给你。你一看，这人怎么这么专业、方案写得这么好，信任瞬间建立——于是交钱，甚至合同都没签。

比起纯小白，这种人更坏：小白只是水平不行，而他很可能连做都做不出来，纯粹为了骗钱。

真实案例

怎么识破？我们拆穿他们时，靠的是几个破绽：对方不停地跟我们要方案，却迟迟不做决策；一聊细节就露馅——他口中的“公司”“项目”明显不是他自己的，因为他对业务根本不熟，任何具体信息和数字都提供不出来。一个真正的甲方，不可能对自己的项目一问三不知。

4. 大学生 / 菜鸟程序员

这类不算骗子，但坑一样不小。很多客户预算低，找不到正经程序员，就找了个在校大学生或水平很差的人。问题在于：他们做个毕设、玩个小项目还行，没有任何实战和踩坑经验。一旦遇到海外接支付、抗投诉、SEO 这些真活儿，他们要么当场卡壳，要么把你一路带进坑里。

5. 外包平台：你以为的"保障"，基本都是幻觉

很多老板天然迷信外包平台，觉得比直接找人靠谱。我不点名具体平台，但要把背后的逻辑讲清楚。平台的模式，就是你发需求、它派个程序员给你做。大家对它普遍有四个误解：

你以为	实际上
平台有担保、更靠谱	平台只是个媒介，出了问题它不负责。它是中间商、转包商，不为你的项目结果负任何责任。
平台上的程序员素质高	简历上的"大厂背景""名校毕业"很多是编的。平台为了多接单、多抽成，几乎不做资质审核，谁都能把自己包装成清华毕业。
有平台约束，程序员更卖力	平台从程序员身上抽成 20%~40%。一个 1 万的单，扣掉抽成和税，到他手里可能只剩几千。你私下直接给他 1 万，他反而做得更认真。
平台有售后保障	平台对程序员没有管理权。项目一交付、尾款一结清，过几天出问题你就找不到人了，全看程序员个人良心。

更离谱的是，有些平台压根不靠"做成项目"赚钱，而是两头吃：让程序员花钱做认证、做评测，甚至你俩说句话都要充值买额度。一个 1 万的预算，平台可能先从双方身上各榨走几千。这种本质是一次性买卖，谈不上客户留存，能坑一个是一个。

我的建议：别去平台找外包，那对买卖双方都是折磨。真要找，还是直接找小团队或个人。

6. 闲鱼 / 小红书 / 抖音"起号"型

闲鱼上很多账号是"打一枪换一个地方"的，评价也大量是刷的，不见得保险。小红书、抖音上则有一批"起号"行骗的：在自己作品里放国外的案例或盗用别人的作品，通过包装和刻意不点破，让你误以为都是他做的。这类人可能有点交付能力，但往往很差。

黑话解码

「全包」「一条龙」「包上线」 —— 听起来省心，但要立刻追问："包"进去的服务器、域名、账号，最后归谁？很多"全包"的真实含义是：服务器给你塞最烂的机器、域名挂在他名下。你付了钱，东西却不在于自己手里。

自保清单

- 对方是"甲方视角"还是"二传手"? 聊业务细节时他答得上来吗?
- 他给的方案,是他自己的专业判断,还是在别处现抄的?
- 如果走平台,我清楚平台"不为结果负责"这件事吗?
- 我看到的"案例",有没有可能是盗来的?

五、外包黑话小词典：把话术翻译成人话

信息差最直接的体现,就是一堆黑话把你绕晕。我把最常见的几句,翻译成成人话,附上"你该追问什么":

他说的黑话	翻译成成人话 / 你要追问的
全包 / 一条龙 / 包上线	先问清楚:包进去的服务器、域名、账号,最后归谁名下?很多"全包"=你啥都拿不到。
性价比超高 / 同行一半价	价格远低于市场价,不是你占便宜,是他准备从别处赚你更多。
定制开发	追问:是从零开发,还是改模板?让他当场说清技术栈。
响应式 / 自适应	就是"手机电脑都能看"。这是基本要求,不是什么高级卖点。
送服务器 / 送域名 / 免费一年	问三件事:放哪个区域、是不是廉价共享主机、域名在谁账号下。
快速上首页 / 包排名 / 关键词优化	大概率是黑帽,域名有被搞坏的风险,越"快"越危险。
大厂背景 / 资深架构师	平台简历随便写、无法验证,别当真。
源码开源给你	口头不算,写进合同才算数。
先做着,细节后面聊	需求不写清就开工 = 后面每一项都是加钱的理由。
维护费 / 服务费	问清楚:一年多少、包含什么,别稀里糊涂被长期绑定收割。

六、"给我看看案例呗"——这句话其实没那么有用

几乎每个客户上来都会问:"有案例吗?"我特别理解——不懂技术,只能靠案例判断。但靠看案例来考验一个人的技术水平,基本行不通,原因有两个:

1. **案例极易伪造,你根本无法验证。** 骗子在网上随便找几个高大上的网站,就能说是"我做的"。前面提到的盗用国外作品,就是这么干的。一个连案例都敢造假的人,诚信已经出了问题,你把项目交给他,他迟早想别的办法骗你。

2. **案例代表不了水平。**很多项目（包括我自己的）都是完全按客户老板的个人审美和需求来设计的。每个人口味不同，不可能有哪个案例能让所有人都满意。你看着“不好看”的，可能恰恰是甲方点名要的。

还有个反直觉的事实：**越是靠谱的人，可能越不轻易甩案例给你。**拿我自己说，接单以来我服务了不少客户，却很少把这些站直接发给别的客户看，原因是：

- 我要保护客户隐私。我的客户大多是工厂站、外贸 B 端，很多互为同行——光做紧固件的我就服务过七八家，做 CNC 的、做各类机械设备的也好几家。既然大家是同行，我怎么能把 A 的网站随手发给他的竞争对手 B 看？
- 所以我甚至很少主动问客户“能不能拿你的站当案例”。除了少数 C 端客户，B 端的我尽量都不公开，哪怕对方同意。

在我摸不清一个新客户具体是做什么行业之前，为了保护老客户，我一律不发案例。我把这当成基本的职业操守。反过来想：一个逮谁给谁看案例、连客户是不是同行都不在乎的人，等你成了他的客户，你的信息也会被这样对待。

自保清单

- 与其要案例，不如问对问题：这个功能你打算怎么实现？海外访问速度怎么保证？SEO 的技术底子怎么打？
- 让对方当场讲思路。真水平藏不住，现学现卖的一问就露。
- 观察他会不会保护别人的隐私，这往往也预示他将来怎么对你。
- 如果一定要看，让对方提供可验证的（能打开的线上地址、能说清背景的项目），而不是几张截图。

七、谈钱和合同：把丑话说在前头

这一章可能是最“不技术”、但最能保命的一章。

别只靠口头约定和微信转账

很多客户因为只是做两三千的低端站，就图省事：直接微信转账，不签任何协议，只做口头约定。但口头约定根本不算数。很多人被骗之后，连对方的真实姓名都不知道，双方没有任何约束，你想起诉都无从下手。

微信、支付宝直接交易本身没问题，前提是必须有一份明确的合同。闲鱼那种“担保交易”也别太迷信，账号说没就没。我的建议就两条：

1. 要么，找信誉非常高的人交易，省心；
2. 不放心，就签一份电子协议。现在电子签约很方便，电子签名和纸质合同同等有效。

合同到底为了锁死什么

签合同不是走形式，是为了把两件最容易出事的事，白纸黑字定死：

- **源码必须交付给你。**做完的代码是你花钱买的资产，必须到你手里。
- **知识产权归你。**网站、设计成果的归属写清楚，避免日后扯皮。

这两条为什么关键？下一章和后面的两个真实案例，会让你彻底明白：没有合同兜底，钱付了、东西做完了，最后可能都不是你的。

自保清单

- 无论金额大小，先签（电子）合同，再付定金。
- 合同写明：源码交付 + 知识产权归我 + 交付标准 + 各阶段付款节点。
- 服务器、域名、各类账号，注册在我自己名下，不放对方账号。
- 留存对方真实身份信息（实名、公司主体），别只加个微信就打钱。
- 付款尽量分节点（如签约、初版确认、上线交付），别一次性全款。

八、开发和交付中：东西没做好，你还不一定看得出来

钱付了、活开始了，坑也才刚刚开始。这一章的共同点是：**问题都藏在你看不见的地方。**

货不对板 & 中途撺挑子

- **货不对板**：你说要 Next.js，预算却只有 2000（远低于市场价）。聪明点的骗子看你不懂，就随手套个 WordPress 模板糊弄你，反正你也分不出来。
- **撺挑子**：干到一半说有事不做了，或者嫌你要求多直接不理人。这时你往往已经交了定金或部分款，属于交易纠纷，很难追。

真实案例

有个客户想花 2000 块做个 Next.js 网站，这价格本就远低于市场价。结果对方做一半撺挑子，丢给他一个所谓的“源码”。客户找到我时，还以为已经八九不离十了，想让我接手做完。我把代码拉下来一看：**根本不是 Next.js，是个完全空壳的 WordPress**，套了个主题、填了点信息而已。我告诉他之后，他才反应过来自己被骗了。像这种几千块的纠纷，多数人觉得打官司不值当，最后只能认栽。骗子摸准的，正是你贪便宜、又嫌麻烦的心理。

服务器和域名里的猫腻

低价外包不光在开发上糊弄你，还会想方设法在别处再抠一笔，最典型的就是“包服务器、包域名”。你以为他大方，其实羊毛出在羊身上，他给你选的都是最烂的配置：

- **比较离谱的**：把服务器放在香港，找一台特别便宜、特别烂的机器给你凑合。
- **最离谱的**：直接扔到国内的云服务器上。很多建站客户的生意是面向欧美的，这招极具欺骗性：你自己在国内打开飞快、觉得没问题，爽快地确认交付、结了尾款；但这个放在国内的站，对欧美客户来说有的连页面都打不开。就为了省那几十块钱。
- **放国外也不见得良心**：给你找些一两块钱一个月的廉价虚拟主机 / 共享主机，极不稳定，网页动不动就崩。

黑话解码

「送服务器 / 送域名 / 免费一年」——先别急着高兴，问清三件事：① 服务器放在哪个区域（面向欧美就绝不能放国内）？② 是独立资源还是廉价共享主机？③ 域名注册在谁的账号下、一年后续费听谁的？送的东西，往往是坑的入口。

技术 SEO 被悄悄做垮

网站是你的门面，更是你做谷歌引流、做 SEO 的工具。SEO 分两块：技术 SEO 的底子 + 长期的内容 SEO。模板站和低端外包，根本搞不定技术 SEO：整站的结构化、性能、Lighthouse 跑分全都稀烂。这种情况下，你后面内容做得再用心也白费，因为底子就没打好。这也是我坚决不推荐低价建站的核心原因之一：省下的那点钱，会在你日后做推广时加倍还回去。

自保清单

- 交付时，让对方当面演示技术栈：说好的 Next.js，就打开看看是不是（而不是听他说）。
- 用手机开热点、或让海外的朋友帮忙，从境外网络打开一次你的站，看能不能正常访问、快不快。
- 让对方给出 Lighthouse / PageSpeed 跑分截图，性能、SEO 两项别太难看。
- 确认服务器区域、域名归属，都在合同和你自己的账号里。

九、交付之后，才是真正的重灾区

如果说前面的坑还能当场发现，那这一章的坑，往往在你确认交付、结清尾款、以为万事大吉之后才爆发。低价骗局真正要赚的钱，不在建站这一单上，在后面。

源码和知识产权：做完就被“绑架”

这就是为什么我在前面反复强调要签合同。没有“源码交付 + 知识产权归你”的白纸黑字，做完之后，东西就捏在别人手里：改个字要加钱；想换人也换不了，因为源码在他手里，你连站都迁不走。

真实案例

再讲个我最近刚接的单。这个甲方是一家体量很大的集团公司，是我到目前接过最大的项目。就这么雄厚的实力，之前照样栽过坑：他们当初花一两万找了家外包公司建站，做出来是个普通模板站——效果还凑合，但这不是重点。重点是：**域名、服务器权限、连源码，全都不在他们自己手里**，对方压根没交接。

后来的走向很离谱：那个开发拿着这家甲方的招牌在外面招摇撞骗。甲方名头大，对方又能亮出“网站权限、资质都在自己手上”当证据，别人天然就信。他到底拿这块牌子骗了多少人不好说，现在双方还在打官司。我最近就在帮甲方想办法、协助提交申诉，把域名和服务器从对方手里要回来。

教训：源码和权限不在自己手里，损失的远不止建站那点钱。对有体量的公司来说，整个品牌声誉都可能被拖下水。

⚠️ 我见过赔得最惨的一个坑：字体版权律师函

⚠️ 血亏警示

有个客户为了省钱，只花一两千找人做站（这活儿正常得一万左右）。做出来效果居然还不错、能值个四五千，也不是套模板，客户当时以为捡了大便宜。真正的坑在后面。

上线没几个月，一封律师函直接寄到了他公司，写得清清楚楚：网站用了某商业字体，列明了用了多久、哪些页面用了，附件里截图、甚至连源码都扒出来作证，后面还附上专利、备案等一整套专业法律文件，**索赔 8 万元**字体授权费。

最后经调解，客户赔了 6 万，网站直接关停。而当初做站的那个人，早就把他拉黑、人间蒸发了。这是我至今遇到过、被坑金额最大的一位客户。

教训：远低于市场价拿到的东西，对方想从你身上赚钱的方式实在太多。字体、图片、插件的版权，都是埋在地里的雷。正规做法，会用正版或开源授权的素材；贪那一两千，可能要用几万块来还。

上线后"故意制造问题，再收费解决"

更恶劣的一类低价服务商，会在网站上线后故意留一手、制造各种问题，然后再一次次收费帮你"解决"。一两千的建站费只是套路的开始，整套折腾下来，很可能比你一开始就正经开发还要贵。

黑帽 / 低价 SEO：可能让你的域名直接"炸掉"

域名是你的资产。一旦被搞坏，很多时候是救不回来的。我特别不建议找黑帽 SEO 或低价 SEO。

真实案例

有个客户，半年前找了个极不靠谱的黑帽 SEO。对方在后台装了几十个"AI 生成垃圾链接"的插件瞎搞，**生成了整整 40 万条垃圾链接，还全提交给了谷歌（GSC）**。客户中途觉得不对劲把人踢了，但当时没发现这个隐患。

几个月后，客户找我用 Next.js 重做官网。做完一上 GSC，发现域名是"脏"的状态、几十万条垃圾链接，客户一开始还以为是我建站弄出来的。为了排查，我一路忙到凌晨：他有好几台服务器，我起初以为是被黑客攻击，一层层往上追、把后台行为记录全调出来，最后才定位到是半年前那个黑帽 SEO 干的。我帮他写了规则，把这些垃圾链接全拒掉，后续会慢慢被清理。

要是不处理，谷歌很可能判定这几个站是垃圾站群 / 黑帽站群，到时候所有站可能一起炸掉。这客户算幸运的：一是当时被折腾的不是他的主域名，二是他自己够警觉、及时踢了人。

再说一遍：低价骗局的钱，赚在后面。建站费他根本没看在眼里，后续的续费、维护费、"再收费解决"，才是他真正要赚的。

自保清单

- 上线后，账号、域名、服务器的最高权限必须都在我手里。
- 所有字体、图片、插件，确认是正版或开源授权，让对方书面保证。
- 交付时要一份干净的 GSC / 站长后台，确认没有可疑的历史操作和垃圾链接。
- SEO 只做正规的白帽，离黑帽和"快速排名"远一点。域名坏了往往无解。
- 别信"上线才发现的新收费项"，正规报价该在合同里一次说清。

十、不看案例，那到底怎么判断一个外包靠不靠谱

前面说了，案例没用。那不懂技术的你，到底靠什么判断眼前这个人行不行？有办法，而且不需要你懂代码。

核心就一句：**技术实力骗不了人**。别去纠结那些容易造假的虚东西，直接把话题拽到你的需求和项目上，真本事藏不住。

1. 看他懂不懂你的需求（最硬的一条）

你把需求发过去，一个真正踩过坑的开发，往往不会顺着你的话往下滑，而是顺着他的经验先给你挑刺：直接告诉你这里有坑、那里有风险。这种东西，没经验的开发、拿 AI 现学现卖的骗子，答不出来。

举两个我自己遇到的例子：

真实案例

支付渠道的坑：很多刚做外贸独立站的客户想做商城，却不知道实战里最容易卡的是支付。不少人卡在申请 Stripe 甚至 PayPal，根本批不过，或者拖很久导致项目延期，甚至系统都开发完了还上不了线。所以我一上来就会把这个风险明确告诉客户。

抗投诉服务器：之前一个做成人用品出海的客户没经验，我直接告诉他："你这个得用抗投诉的服务器。"一个好开发，你需求发过去，可能几分钟内就把坑和风险给你点出来了。

第一招最简单：**把你的真实需求抛给他，看他能不能反过来教你、给你挑刺**。只会说"没问题、都能做"的，多半没干过。

2. 看他是不是"瞎保证"

我最烦的就是瞎保证。虚头巴脑地拍胸脯"保证搞定""保证顺顺利利完工"，这恰恰是不靠谱的信号。项目有风险，好开发会提前跟你讲；你想 10 天做完、他评估做不到，绝不会为了接单硬答应。一个好开发，不会为了接你的单而无休止地保证。

3. 相信你自己的第一感觉

技术这东西，第一感觉常常很准：

- 聊下来他一直能接住你的需求和想法、你觉得他啥都懂，一般就没问题。我很多客户不懂技术，但聊完都说"虽然我不懂，但能感觉出你水平很高"。

- 如果他故意躲开技术话题，或者给不出一个像样的方案，相信直觉，这人技术大概率不行。

顺便教你识破 AI 方案：如果对方的方案看着专业得过了头，你一问就秒回一大篇长篇大论，很可能是 AI 生成的。这种更坑，别信别找。

也提醒你自己一句：别过度迷信 AI。很多客户拿 AI 写的需求书来找人，里面藏着一堆坑；接单方要是没经验，甲乙双方会被 AI 一起带进沟里。用 AI 搭个初步框架可以，别全指望它。

4. 正式开工前，一定过一遍语音

这是我最想强调的一招。聊完需求、感觉还行，在正式启动前，务必过一次语音或视频。

为什么？很多不靠谱的外包是用 AI 给你生成方案的，文字聊天看不出来；甚至有前面说的“伪装中间商”，假装甲方跑来找我们这种正规团队套方案、再转手发给你。文字里你根本察觉不到，语音一问就露馅。

随便丢两个简单问题过去：

黑话解码

问：“我这服务器到时候放哪？”——连这么简单的问题都答得结结巴巴，直接 pass。问：“技术 SEO 你会做哪些方面？”——有经验的开发不用过脑就能说出来：结构化数据、OG 图、图片 ALT 标签、Lighthouse 跑分……不靠谱的要么支支吾吾，要么用“这个肯定给你做好”这种套话糊弄。一听到套话，就要多留个心眼、接着追问。

5. 如果对方是个人，先把“身份”问清楚

如果你找的是个人，一定问清他到底是什么身份：全职程序员、在职程序员（业余接私活）、兼职的，还是现在全职做外包？

最低底线：必须确认他真的做过程序员。没做过的，其它条件再好也直接 pass。因为隔着屏幕，你没法确定对面到底是程序员、大学生，还是纯粹的骗子。让他拿出能核实的证据，方式不限。

真实案例

说个我自己的事：刚开始接外包那会儿，我没多少案例可给客户看，也不知道怎么建立信任。为了自证，我干脆把个税截图、每月收入截图、以及之前待过的公司信息（个税记录里这些全有）发给客户，直接说：我是正经程序员，不是忽悠人的。

所以反过来，你完全可以要求对方拿出点能验证身份的东西。一个真程序员总有点可查的痕迹；支支吾吾拿不出的，你就得多留个心眼。

6. 关于价格：心里有数就不慌

前提是你已经遇到一个还算靠谱的团队。这时候谈价，核心就两点：你大致清楚他的报价合不合理、以及你自己能不能接受。谈之前，心里先有个明确的预算范围，按这个范围去沟通。另外，看看对方的响应速度，太慢的一般也别太指望。

7. 其他补充

- **真懂的人会反过来问你的"生意"**：你的客户是谁、你要询盘还是要品牌、预算多少、什么时候要上线。上来不问业务、只闷头报价的，多半准备套模板。
- **别一次把大单全押上，小步验证**：先给一个第一阶段（比如"先出个首页静态"），看交付质量和沟通顺不顺，再决定要不要继续，把风险切小。
- **敢签合同、能开发票、能走对公的，本身就是一道筛子**：骗子怕留痕。
- **查一下数字痕迹**：真实姓名、公司主体、实名微信、甚至 GitHub。真开发总有点能查到的东西，查无此人的要警惕。

自保清单

- 把真实需求抛给他，看他会不会主动挑坑、给风险提示
- 警惕瞎保证；靠谱的人有风险会先说
- 相信第一感觉：接得住 = 懂；躲技术话题 = 不行
- 开工前过一次语音，丢两个技术小问题试他
- 个人外包先核实身份，必须确认真做过程序员
- 心里有明确预算范围，并看响应速度
- 要求对方拿出可验证的身份痕迹，敢签合同 / 开发票

十一、动手前，把这 10 个问题甩给对方

不用你懂技术。掏钱之前，把下面这 10 个问题直接发给对方。答得含糊、答不上来、或者嫌你事多的，基本可以排除了。

自保清单

- ① 这个站用什么技术做？是从零定制还是套模板？（防货不对板）
- ② 交付后，源码和知识产权归我吗？能写进合同吗？
- ③ 服务器放哪个区域？我的客户在海外，能保证他们打开快吗？
- ④ 域名和服务器账号，注册在我名下还是你名下？
- ⑤ 技术 SEO 怎么做？能给我看 Lighthouse / PageSpeed 跑分吗？
- ⑥ 用到的字体、图片、插件，都是正版或开源授权吗？能书面保证吗？
- ⑦ 后台我能自己改内容吗？还是每次都得找你？
- ⑧ 报价包含哪些、不包含哪些？后续有没有隐藏收费？
- ⑨ 我们签合同吗？付款分几个节点？
- ⑩ 上线后质保怎么算？多久内免费修 bug？

这 10 个问题，本质上是把这份指南里所有的坑，翻译成了你能直接开口问的话。

十二、危险信号：遇到这些红灯，赶紧跑

前面讲了怎么判断靠谱的人。反过来，下面这些是“红灯”，撞上几个，别犹豫，掉头就走。

⚠ 遇到这些，赶紧跑

- × 报价远低于市场价、便宜得不正常（回去翻前面那笔账）
- × 什么都打包票：“保证没问题”“包在我身上”“绝对搞定”
- × 不肯签合同、只肯微信转账、或坚持先付全款
- × 对源码、域名、服务器归谁含糊其辞、不肯写进合同
- × 一问技术细节就打太极、答套话，或秒回一大篇（AI 味）
- × 案例特别多特别猛，但一验证就含糊、不敢露真实身份
- × 不问你的生意，上来就报价、还催你赶紧定
- × “包服务器”却说不清放在哪个区域
- × 张口就是“快速上首页 / 包排名 / 关键词优化”（大概率黑帽，域名有风险）
- × 个人外包，说不清自己到底什么身份、也不肯自证

不用十个全中，撞上两三个，基本就可以放弃了。

十三、那到底该怎么找人？顺便说说我们是怎么做的

前面全是“别怎么样”，这一章说点“该怎么样”。

一句话总结正道

找靠谱的小团队或个人 → 先签合同（锁死源码 + 知识产权） → 预算对齐市场价，别贪便宜 → 服务器域名账号全在自己手里 → 用正规白帽的方式做 SEO。

把这几条守住，你就已经躲开了这份指南里 90% 的坑。

我是谁

我没什么惊天资历，就跟你交个底：

- 7 年开发，带过团队、做过技术负责人；2025 年被裁后全职做外包至今。
- 上班那些年，我业余做过一些出海 SaaS 独立产品，对海外业务、独立站、SEO 这套东西非常熟。有的产品到现在还在跑，每个月还有一份稳定收入（现在重心在外包，基本放养）。
- 我接单有个死规矩：手里同时只留 1~3 个单，绝不多接，宁可排队，也要保证交付质量。

- 后来找来的单子超出了我一个人能消化的量，加上不少客户有对公合作的需求，我在 2026 年正式成立了**模酷科技**。更让我踏实的是，有些客户因为足够信任，已经和我从"帮忙建站"发展成了技术合伙人 / 长期合作伙伴的关系：项目按季度结算，我也在他们的业务里拿一定比例的分红。他们愿意把长期的生意押在我身上。技术栈上，建站我主要用 **Next.js**。

至于案例，前面说过了，为了保护客户隐私（我的客户很多互为同行），我一般不主动甩案例。你可以用前面说的办法来考我：问思路、看我怎么拆解你的需求。

我们是怎么接活的

我们的结构很简单，两层：

1. **核心 / 定制业务**：由我亲手对接、亲自开发。
2. **非核心 / 低预算业务**：转包给几位我合作多年、签了远程协议的靠谱同行。他们以个人身份承接，能把价格进一步压下来。

我转出去的单，接手的都是我认识多年的朋友和前同事，本身就是靠谱开发。所以我这边几乎不抽水，最多收一丁点信息费 / 线索费——不像市面上有些平台和大外包，抽到最后开发手里可能只剩五六成、离谱的只剩三四成。我这么做，是想保证一件事：**你付的钱，绝大部分落到真正干活的开发手里**。开发多赚、你也拿到更实在的效果，而不是大半喂了中间商。

我也在坦诚面对一件事：还有一部分预算特别低（一两千、两三千）的客户，按人力成本我们怎么接都不划算。但我又实在不忍心看你们拿着这点钱去市面上被坑一遍。所以我下一步会落地一个 **AI 建站 / 相关的独立产品**来兜底，目标是：无论你预算高、中、低，至少都能有一条不踩坑的路走。

黑话解码

我图什么？ —— 说白了，我们这种小团队就是赚个辛苦的工时费：你提需求，我拆解、估工期、给合理报价，做完东西全是你的。这跟那些"建站不为赚钱、赚在后面"的低价骗局，是两种完全不同的生意。我更想要的是口碑和长期关系，不是坑你一次。

不确定要不要做、值多少钱？先让我免费帮你诊断

如果你正准备建站、又怕踩坑，别自己在信息差里瞎猜。**把你的需求发给我，我免费帮你诊断：**

- 这个项目该不该做、以你的情况值不值得投；
- 大概值多少钱、合理的预算区间在哪；
- 怎么做不被坑。哪怕最后你不找我，这份判断也送你。

联系方式：官网：modalcube.com 邮箱：xqi@live.com 微信：扫下方二维码，备注「建站」本指南最



新版：modalcube.com/guide

这就是我写这份指南的初衷：能帮你把信息差补上，它就值了。至于合作，随缘——你不被坑，比什么都强。

附：常见问题 FAQ

工厂老板、外贸老板最常问我的一些问题，集中回答一下：

Q：面向海外，网站要不要 ICP 备案？ 不用。托管在境外、面向海外买家的站，不需要 ICP 备案，反而省事。只有面向国内、托管在国内的站才需要。

Q：域名选 .com 还是 .cn ？ 面向海外，首选 .com：国际通用、买家信任度最高。.cn 更适合面向国内。别贪便宜用那些冷门后缀，显得不正规。

Q：我不懂英文，能做外贸站吗？ 能。你懂产品、懂你的客户，这才是关键。网站英文文案可以借助工具 + 人工校对，架子先用英文搭好，具体文案你后续补或找人润色都行。

Q：做一个站大概要多久？ 一个正常的定制站，约 3-4 周（很大程度取决于你素材、文案到位的速度和反馈效率）。那种几天就“做好”的，基本是套模板，另一回事。

Q：做完以后我自己能维护吗？ 能。配了内容后台（比如 Sanity）之后，你可以自己改文案、传案例、发博客，不用改一个字都来找人。

Q：网站做好了，就会自动来询盘、来流量吗？ 不会。网站是地基，流量还得靠 SEO、内容、投放一点点做起来。但反过来，地基（技术 SEO、性能）没打好的站，你后面再努力也事倍功半。这正是我不推荐低价模板站的原因。

Q：一定要用 Next.js 这种吗？WordPress 不行？ 看需求。对展示、SEO、性能、海外打开速度要求高的，Next.js 这类更合适；但关键是“定制得当”，不是工具本身。怕的是拿 WordPress 套个模板、冒充定制卖给你。

Q：网站上线后，每年养它要花多少钱？ 起步很低：域名几十到一百多一年；正规托管平台起步常有免费额度，不够再升级，一个月几十到一两百；内容后台的免费额度通常够用。注意这和前面说的“廉价共享主机”不是一回事：那是花钱买烂机器，这是正规平台的免费档位。具体花费看你的流量和内容量。

Q：服务器要不要放国内，好让打开更快？ 面向海外就别放国内。你自己在国内打开快，但欧美客户可能又慢又打不开。要用面向海外的托管 / 全球 CDN。

真实案例

版权与说明：本指南由模酷科技（ModalCube）原创，内容基于真实从业经历，案例已做匿名化处理，仅供参考、不构成法律意见。欢迎转发给需要的朋友，转载请注明出处。