技术尽调样本报告

报价 8.6 万，最后建议“ 先别签 ” · 合成示例，非客户项目

项目：某行业预约小程序（合成） · 预算：8 万 · 供应商：A（合成） · 结论：有条件 / 先补再签

01 / 报价：先拉到同一口径

项目	报价	判断	说明
前端/页面	18,000	合理	8 个页面，含设计
预约/排课	22,000	偏高	标准功能，可对比
支付/退款	8,000	合理	含对账
后台/权限	0	缺项	未含后台，需补
源码/部署	0	缺项	未写归属/部署
维护	12,000/年	待确认	是否强制

直接总价 86,000 高于参考区间；补后台/源码/部署后，同口径约 98,000 – 105,000。问题不是“ 贵 ”，是“ 贵还没含全 ”。

02 / 供应商：三个待核

- 能核：合同主体存在；2 个可打开案例；开发 3 人（前端/后端/设计）。
- 待核：案例 A 无法确认自研（域名 whois 与主体不一致）；后端外包；合同无交付人员名单。

03 / 技术方案：两个过度设计

- 第一版就上微服务 + 多租户：8 万预算不需要，增加部署/维护成本。
- 自研消息队列：直接用云服务即可，省 1 – 2 周；数据库/服务器账号写供应商名下，交付后迁移风险。

04 / 合同：要补的 5 条

条款	现状	要补什么
源码与知识产权	缺失	尾款后归甲方；通用组件列清单
验收标准	模糊	把“ 正常使用 ”拆成 12 项可核动作
延期/违约	缺失	0.3%/天，上限 10%
变更	口头	变更单写工期/金额
数据/账号归属	缺失	域名/服务器/支付在甲方名下

05 / 结论：先补再签

不建议按现合同签。先让供应商按同一份需求清单重报，补齐后台/源码/部署/验收；合同补 5 条；技术方案砍掉微服务/自研队列。补完后同口径约 7.2 – 8.5 万，再决定签不签。

本报告是合成示例：项目、金额、供应商均为演示，不对应真实客户；不构成对任何供应商的评价或合作结果承诺。
HongHub 项目护航 · 技术尽调样本 · honghub.cloud/due/sample/