

網站需求書模板

要發包網站之前，把這幾欄填完。填不出來的那幾欄，就是之後最容易吵起來的地方。

共 19 項 · 最後更新 2026-10-06 · 可直接列印

什麼時候用：準備找廠商報價之前。填完之後把它附在詢價信裡，你會拿到精準得多的報價。

01 先確定的三件事

這三題沒有共識，後面填得再細都會白費。

☐ 這個網站要讓誰做什麼

「做形象」不是目標。「讓工廠採購找到我們並寄詢價單」才是——它決定要不要做詢價表單、要不要放規格表。

☐ 不做這個網站會怎樣

答不出來的話，這個案子多半會在中途失去優先順序。先想清楚比做到一半停下來便宜。

☐ 上線日有沒有硬性理由

有展覽、有新品發表、有補助核銷期限，時程的排法完全不同。沒有硬期限就別假裝有。

02 內容：誰給、什麼時候給

網站延期最常見的原因是內容沒到，開發很少是瓶頸。

☐ 文案由誰寫、幾號給

「開發完再補文字」的結果通常是上線日到了還在等文案。把交付日寫進表格。

☐ 照片從哪來、有沒有授權

圖庫照要確認可商用；自己拍的要確認有沒有人臉、有沒有他人商標入鏡。事後抽換比事前準備貴。

☐ **有沒有現成的品牌規範**

有 logo 檔、色票、字型授權的話先給；沒有的話要先講好誰決定，不然改稿會沒有終點。

☐ **公司基本資料的正確版本**

統編、地址、電話、營業時間常常有好幾個版本散在各處。指定一份為準。

03 功能：要與不要

「要不要」比「怎麼做」重要。每多一項就多一份維護成本。

☐ **要不要線上收款**

收款牽動金流申請、退款流程、發票、消保法的鑑賞期設計，是最會放大範圍的一項。

☐ **要不要會員登入**

有會員就有個資、有密碼、有忘記密碼流程、有被盜用的風險。沒有明確用途就先不做。

☐ **要不要多語系**

多語系不只是翻譯：網址結構、切換方式、之後每次改內容都要改兩份。先確認真的有海外客再做。

☐ **表單送出後要發生什麼**

寄到哪個信箱、要不要自動回信、要不要進後台留存——不講清楚就會變成「有人填了但沒人知道」。

☐ **要不要接既有系統**

接 ERP、CRM、庫存系統需要對方提供介接文件與測試環境，那是另一個時程。

04 維運：上線之後

這一區最常被跳過，也最常在半年後變成麻煩。

☐ **誰負責日常更新內容**

決定後台要多做好用、要不要教學文件、要教幾個人。

☐ **網域與主機的帳號在誰名下**

登記在廠商名下的網站，換人時會很難搬。要求登記在自己名下。

☐ **出問題找誰、多久回**

把回應時間寫進合約，不是靠交情。也要問清楚「回應」是回覆還是修好。

☐ **兩年後要加功能怎麼辦**

現在就問，答案會告訴你這家廠商打算做長期還是做完就走。

05 預算與範圍

☐ **預算區間（不是「看報價」）**

不講區間，雙方會在完全不同的量級上討論，浪費彼此時間。講區間不會被多收，只會被排除掉不合適的方案。

☐ **哪些是必須、哪些是有更好**

預算不夠時要先砍哪一項，現在決定比上線前一週決定冷靜。

☐ **超出範圍怎麼計價**

寫下來。沒寫的結果是做完才吵，而那時候已經沒有籌碼。

由上線工作室整理。可自由列印、轉寄、放進你自己的合約附件。

最新版：<https://onlaunch.tw/tools/brief/>