

定制软件 到底多少钱？

"做个系统多少钱"是最难回答、也最容易被忽悠的问题。这份参考把定制开发的三档预算、各档周期、价格由什么决定、怎么用更少的钱起步，一次讲透——让你心里先有谱，再去谈。

先对号入座：你大概率落在这三档里

以下区间与开沿官网产品页、定制页口径完全一致。具体量级以实际需求评估为准——但足够你判断自己在哪一档。

轻量启动 十万级 · 入门友好

周期 2 - 6 周

预算有限、想先把一个环节跑起来

- ✓ 单一场景：进销存 / 小程序商城
- ✓ 单一审批 / 报表工具
- ✓ 基于成熟底座快速搭建
- ✓ 上线周期短，先见效再扩展

标准定制 数万 - 数十万

周期 6 - 12 周

最常见

标准品满足不了、要按自己流程定制

- ✓ ERP / CRM / MES 按行业流程定制
- ✓ 对接钉钉与既有系统、打通数据
- ✓ 分阶段交付，预算与节点清晰
- ✓ 上线陪跑 + 后续运维支持

深度集成 百万级 · 按方案评估

周期 12 - 26 周

多系统、多组织，要一体化平台

- ✓ ERP + MES + AI 多系统打通
- ✓ 对接金蝶 / 用友 / SAP 等
- ✓ 跨组织、跨工厂统一平台
- ✓ 长期技术伙伴，持续迭代

- 📌 还有两类不在上表：「钉钉全流程服务」（授权 / 二开 / 悟空 AI / 宜搭 / 对接金蝶用友）按**服务包**计；
「AI Agent 落地」（销售跟进 / 工厂报工 / 经营问数 / 客户回复）按**场景评估**，通常建立在数据和系统已沉淀的基础上叠加。

同样一句"做个 CRM"，报价为什么能差一倍？

决定价格的从来不是"功能清单有多长"，而是下面这 5 件事。看懂它们，你就能判断一份报价合不合理。

1 需求颗粒度：想清楚了，还是边做边改

需求越明确，报价越准、越省。"先做着看"意味着反复返工，成本和工期都会失控——这是超支头号原因。

2 跨系统对接数：要打通几个系统

对接钉钉、金蝶、用友、电商平台、硬件设备……每多接一个，调试和联调成本就上一个台阶。这是报价的最大变量。

3 可复用程度：成熟模块还是全新开发

能基于成熟底座搭的，又快又省；你这行特有、市面上没有的，才需要从零开发——只为这部分多花钱。

4 行业特殊性：标准品装不进去的部分

越是通用软件覆盖不了的环节（特殊工艺、特殊核算、特殊流程），定制价值越高、也越贵。通用部分别花定制的钱。

5 交付深度：一次性开发 vs 长期陪跑

只交代码，还是含上线陪跑、培训、运维、持续迭代？后者贵但落地率高。预算要把"上线后"也算进去。



一个对你有利的趋势：借助现代工程工具，定制开发的效率比三五年前明显提高，同样的需求，周期和预算门槛都在下降。所以别拿老黄历估价——现在能用更少的钱做成以前做不起的事。

预算紧？用这个顺序起步最省

不必一次上一大套。聪明的做法是小步快跑、跑通再扩，让每一分预算都先产生回报。

1 先解决最痛的那一个环节

挑一个老板最在意、最影响钱的痛点（如回款、库存、报工）先做，十万级预算就能见效。

2 跑通、有人用、出数据，再扩

第一个模块真正用起来、积累了数据，再决定下一步。避免一开始就为用不上的功能买单。

3 逐步打通系统，沉淀成平台

各模块跑顺后再考虑对接、打通、上 AI。这时数据和流程已就绪，深度集成才水到渠成。

最常见的 4 个超支点

- ✘ 需求没定就开工——边做边改，工期翻倍，预算失控。
- ✘ 贪大求全——一次想上所有功能，多数用不上还拖慢上线。
- ✘ 忽略对接成本——以为做个系统，结果一半工作量在打通老系统。
- ✘ 没把"上线后"算进预算——运维、改需求、加功能的钱没留，后期被动。

想知道你这件事大概在哪一档？

把你的行业、想做的系统、现状发我们——半小时给你一个量级判断和可能的几条路，不留资、不绕弯。也可在官网填 5 道题，顾问带着初步判断主动联系你。

在线咨询

精准报价 5 道题

扫官网右下角微信顾问

www.kaiyan.net/quote