

老板 / 决策人 看的选型手册

企业软件 选型避坑指南

花几十万上一套系统，最后没人用——这事在制造业、鞋服、零售里反复发生。这份手册把"开工前该问清楚的问题"和"该警惕的信号"一次列给你，看完再谈供应商，少踩 80% 的坑。

适合：准备上 ERP / MES / CRM / 进销存 / 小程序，或正在和某家软件商谈合同的企业老板与负责人。

出品：福建开沿科技 · 4 年 800+ 单交付 · 钉钉认证服务商 · www.kaiyan.net

谈供应商之前，先把这 10 个问题问清楚

大多数项目失败，不是技术做砸了，而是一开始就没对齐。先自己回答这些，再让供应商回答。

一、需求与目标（决定值不值得做）

1

解决的是哪个具体痛点？

"管理混乱"不是需求。"销售跟进全靠微信、老板看不到进度"才是。说不清痛点，就别开工。

2

不做会怎样？

算得出每月因此损失多少时间/金钱，ROI 才立得住；算不出，多半是"看别人上我也上"。

3

谁是每天真正要用的人？

买单的是老板，用的是车间和业务员。没问过一线，系统大概率沦为摆设。

4

这套系统的"成功"长什么样？

提前定义可验收的结果（如"报工当天能看到产量"），否则永远扯不清做完没做完。

二、流程与现状（决定难度和报价）

5

现在这件事是怎么干的？

系统要长在现有流程上。连现状都讲不清，供应商只能照搬模板，最后两张皮。

6

要和哪些已有系统打通？

钉钉、金蝶、用友、电商平台……对接系统的数量，是报价和工期的最大变量。

7

标准品为什么满足不了？

如果通用软件能用，就别定制。定制只为"你这行/这厂特有、标准品装不进去"的部分买单。

8

愿意为系统改流程吗？

要么系统迁就流程（贵、慢），要么流程迁就系统（省、快但要变）。这个取舍老板得先想明白。

三、预算与节奏（决定能不能落地）

9

预算是一次性还是含运维？

软件上线只是开始。后续改需求、加功能、运维谁来、怎么收费，合同里要写清。

10

必须多久落地？

"1-2 个月急用"和"半年慢慢来"是两套完全不同的方案。急就先上成熟模块，别贪大求全。



开沿的判断标准：决定一个定制项目难度和价格的，从来不是"功能清单有多长"，而是**需求颗粒度 + 跨系统对接数 + 可复用程度**这三件事。把上面 10 题答清楚，你自己就能估出八九不离十。

遇到这 8 个信号，先停一停

不是说碰到就一定有问题，但每一个都值得你当场追问。问得出答案的是靠谱供应商，含糊其辞的要警惕。

! 报价张口就来，不问你的流程

没搞清楚你怎么干活就报价，要么是套模板，要么是先低价进场再加钱。靠谱的会先问一堆问题。

! "我们什么都能做"

什么行业、什么系统都接的，往往什么都不深。问他"我这行做过几个、能不能看案例"。

! 只演示华丽界面，不谈数据怎么进、谁来录

系统好不好用，关键在数据能不能持续进来。只看 demo 漂亮，上线后没人录数就成了空壳。

! 报价单只有一个总价，没有分项

分不清哪部分是开发、哪部分是对接、哪部分是运维，后续每一次改动都可能变成加钱理由。

! 不肯写分阶段验收

愿意"做一段、验一段、付一段"的，对交付有底气；要求一次性付大头的，风险全在你这边。

! 回避"上线后谁负责"

开发团队和运维团队是不是同一拨人？出了问题找谁？答不上来的，上线即失联风险高。

! 用"先签了再说"催你

制造紧迫感逼你快速签字，本身就是信号。好项目经得起你多问两轮、多比一家。

! 源代码和数据归属说不清

系统是你花钱做的，代码和数据该不该归你？合同不写清楚，将来想换供应商会被卡脖子。



真实教训："投了 100 多万上 ERP，最后没人用"在泉州制造业不是个例。复盘下来，问题几乎都出在**选型阶段没对齐流程、没定义验收、没问清楚谁来用**——而不是软件本身有多差。前期多花两周问清楚，胜过后期返工半年。

合同签字前，这 5 条务必写进去

把口头承诺变成白纸黑字，是保护自己最有效的一步。

明确的验收标准与时间节点

每个阶段交付什么、达到什么标准算通过、什么时间点交，逐条写明。

分阶段付款，与验收绑定

做一段、验一段、付一段。避免一次性付大头后失去主动权。

源代码与数据归属

写清交付后代码、数据库、账号归甲方所有，避免被单一供应商锁死。

上线后的运维与响应承诺

质保期多长、响应多快、超出范围怎么收费，提前约定不扯皮。

需求变更的处理机制

变更怎么提、怎么评估工作量、怎么计费，有章可循才不会次次吵架。



关于 AI 的一句提醒：现在很多软件商都说自己“会用 AI”。真正值钱的不是“会用 AI 写代码”（半年内人人都会），而是**能不能把 AI 真正装进你的业务流程里跑出量化收益**——销售跟进、工厂报工、经营问数、客户回复。判断标准只有一个：让他给你看真实跑起来的客户场景。

想让人帮你看看手里这份方案 / 报价？

如果你正在选型、或者已经在和某家供应商谈合同，可以把情况发我们——半小时给你一份“哪里合理、哪里可能藏坑、我们这套方法怎么对照”的口头反馈。不留资、不接单、不绕弯。

微信 / 电话顾问

在线时间

扫官网右下角，或访问 www.kaiyan.net

工作日 8:30 – 18:00