

SEO 服务报价参考与避坑对照表

把价格摊开讲，把套路摆出来

这一行的报价从几百到几万都有，差价不是因为服务差这么多，而是因为做法差别很大。这份对照表把常见的收费方式、合理区间，以及八种高频话术的真实含义写清楚——签之前先看一眼。

一、三种主流收费方式

方式	怎么算	适合	要注意什么
按月服务费	每月固定金额，包含约定的优化动作	长期做、有多个目标词的项目	问清每月具体做什么，而不是「持续优化」
按词收费	指定关键词，做到约定位置付尾款	目标明确、只要几个核心词	确认是「稳定保持」还是「到过一次就算」
按项目报价	整站优化打包一个价	新站搭建 + 优化一起做	把交付物写进合同，避免只收到一份报告

二、价格区间参考

下面是市场上常见的区间，用来判断一个报价是否离谱。具体价格还要看词难度和竞争情况。

情形	常见区间	判断
长尾词优化（按篇/按月）	几百到两千元 / 月	正常范围
中等难度词（行业站可排）	两千到八千元 / 月	正常范围
高难度核心词	一万元以上 / 月	要看对方能否拿出同难度案例
「保证首页，几百块一个词」	明显偏低	这类报价基本靠作弊手段，短期见效、随时崩
「先做后付，不上首页不收费」	看起来零风险	常见话术，后面通常绑定长期合同或加价

三、八种高频话术，对照真实含义

对方怎么说	实际含义
「七天保证上首页」	要么用作弊手段，要么只做极冷门的词，首页位置随时会掉
「我们跟百度有内部关系」	百度没有这种业务。这么说的人，后面大概率给你刷点击
「先做后付，不达标不收费」	合同里通常写「不达标顺延」，实际上会一直做下去
「包年稳居首页」	把「首页」定义成没人搜的长尾词，或者靠点击维持
「你这个词太简单了，一个月搞定」	常见套路：接了单再告诉你难度评估有误，需要加钱
「我们做的是白帽 SEO」	白帽不是宣传语，看的是他具体做了什么动作
「不用改网站，我们后台操作就行」	网站不动、关键词排名却能动，基本只有作弊一种可能
「效果不好可以退」	退的通常是服务费，你已经浪费的时间退不回来

四、签约前必问的十个问题

1. 你打算具体做哪些动作？（答不出具体动作的，慎签）
2. 会不会用到点击器、刷排名这类工具？（用了一律不要）
3. 关键词做到什么位置算达标？是「到过」还是「稳定保持」？
4. 达标后位置掉了怎么办？合同里怎么约定？
5. 每月给我什么报告？报告里有哪些数据？
6. 有没有同行业、同难度词的案例可以看？（要能查证的域名）
7. 我需要配合提供什么？
8. 如果做不上去，什么情况下算失败？怎么处理？
9. 改我的网站需要我同意吗？改哪些部分？
10. 合作期间网站所有权和内容归谁？

把这十个问题问完，大部分不靠谱的服务商自己就露出来了。

我们的做法

先诊断、再报价。我们会先看你的网站现在被收录了多少页、蜘蛛抓取频次、目标词当前排在哪里，然后给出：哪些词现在能做、大概需要多久、投入产出是什么量级。

做不到的我们一开始就说清楚——不承诺「包上首页」，也不承诺具体到天的见效时间。因为搜索排名受太多因素影响，任何拍着胸脯保证的人，要么不懂，要么准备随时消失。

站点：<https://ccombaidu.com> | 免费获取网站诊断报告