



付款前核对包 / 皮肤光电篇

把一份报价， 变成可以继续沟通的准备。

适合已经拿到文字报价、正在考虑是否付款的人。你将完成费用整理、具体补问和答复记录。

从这里开始

1. 留下脱敏原文，先用免费网站整理。
2. 按本手册示例填写 Excel，保留未知金额。
3. 复制需要的问题，记录对方的书面答复。

这一包里有什么

第 2-3 页：完整示例与费用拆分。

第 4 页：Excel 的使用方法。

第 5-6 页：六组可复制的补问文字。

第 7-8 页：答复记录与自己的下一步。

手册为固定数字资料，非针对个人生成。费用、型号和条款的整理不构成医疗建议，不替代医生面诊，也不验证机构与材料真伪。

版本 v1.0 / 2026.10。示例全部虚构。文件仅用于个人准备与记录。



01 / 看一个完整例子

两份价格，先对齐条件。

下表仅演示整理方法；不是市场行情或项目推荐。

对照项	方案 A（虚构）	方案 B（虚构）
套餐报价 / 次数	2,980 元 / 1 次	4,980 元 / 2 次
服务部位	全脸	面部局部
设备型号	未说明	未说明
复诊	另收 100 元；确认需要 1 次	另收费，金额未说明
套餐内平均单次	2,980 元	2,490 元
使用和退款	90 日内使用；具体扣费规则未说明	60 日内使用；退款条件未说明

这个例子能说明什么

B 的套餐内平均单次价格更低。两份报价的部位、复诊费用与使用条件不同，因此目前不能仅凭均价作出选择。

可以先问这三件事

1. 两份报价具体操作的部位与范围分别是什么？
2. B 的复诊是否必须，金额与次数分别是多少？
3. 未使用和部分使用后的退款怎样计算？



04 / 直接复制去问

把问题问得更具体。

按材料实际缺少的信息选择，不必一次全部发送。

01 / 把套餐范围写清

“请帮我把这份报价对应的项目、部位、次数，以及包含和不包含的服务逐项写明。赠送项目也请单独列出。”

核对：是否具体到部位和每项次数？“全套”“全包”等词是否仍未展开？

如果回复“这些都含了”，可以接着问：请把检查、操作、护理和复诊分别列出，避免两边理解不同。

02 / 核对设备或产品

“报价中提到的设备或产品，实际使用的品牌、型号或规格是什么？能否在书面报价中列明？”

核对：拿到的是具体型号或规格，还是仍然只有项目通称？本资料不据型号评价疗效。

如果回复“进口设备”，可以接着问：具体品牌、型号或产品规格能否写在材料里？

03 / 说明所有另收费

“套餐之外还有哪些必须支付的费用？哪些是可以自行选择的？请分别列出单价、计费单位和预计次数。”

核对：是否明确必选和选购？未明确次数的单价，不能直接当作总额。