

# 让你轻松赚取外汇：选择海外问卷调查？技术服务+互联网项目+海外问卷项目

产品名称	让你轻松赚取外汇：选择海外问卷调查？技术服务+互联网项目+海外问卷项目
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

让你轻松赚取外汇：选择海外问卷调查？技术服务+互联网项目+海外问卷项目

每日分享：微三云麦超：购买软件的坑之贪图便宜买的账号系统 很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋下了 90%失败的风险。先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是\*便宜的方案。 商户私域运营精细化程度提升 这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户\*关注的三项因素。从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家\*关注的“公域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域流量的盘活与运营。通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发红包、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级私域业务。对于即将迎来 Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作

## 一 背景介绍：

### 海外问卷调查介绍：

随着互联网技术的不断发展，海外问卷调查的参与者也逐渐增多。那么，海外问卷调查的商业模式是怎样的呢？

首先，海外问卷调查通常是由一些独立的市场调查公司进行的。这些公司首先会收到一些委托举办问卷调查的任务，例如希望了解消费者对于他们的某种产品或服务的反应等等。然后，这些公司会在网上向公众发布问卷链接，招募参与者填写问卷。

随着参与者数量的增多，调查公司会开始统计问卷结果并完成一份报告，向委托者反馈调查结果。可见，海外问卷调查的商业模式主要就是通过调查公司向委托者获取酬劳。不过这并不代表参与者没有获得任何回报，接下来我们将详细讲解。

对于参与者来说，海外问卷调查是一种相当轻松的兼职工作。通过简单地填写问卷，他们就有机会获得一些奖励金或礼品券等等。有些问卷调查公司还设置了一些额外奖励机制，例如每完成一份问卷就能获得一定的积分，一定积分数量则会被兑换成更丰厚的奖励等等。当然，这些奖励机制也可能会提高参与者完成问卷的动力。

海外问卷调查的商业模式，对于调查公司来说是相对优势的。调查公司通过网络直接招募参与者，不用像传统市场调查公司一样费心费力地挨家挨户进行问卷调查，这时也不用会费成本耗费过多成本。而且省去了中间商赚差价的成本，调查公司可以通过中介渠道对参与访谈的人提供更具竞争力的奖励金或礼品券等等，尤其在一些较为富裕的发达国家，这样的方式相对来说更为普及。

## 二 海外问卷调查市场前景

1 20%的增长 据统计美国企业从过去通过互联网发布统计的占比，只占企业总和的57%。

受疫情影响，过去线下调研基本全部转为线上，2020年今年线上占比68%，2021年75%，2022年预计将会超过80%。

2 突破千亿 随着问卷调查行业逐步转战线上，随之而来的则是问卷奖励金额的提升，据不完全统计2020年美国企业发放问卷佣金超过600亿美元，2021到达900亿美元，2023年将会突破千亿。

3 新就业机会可带动就业，帮助更多想做自由职业的人，提供一个全新的选择，90后与00后，很多不按部就班。2022年前，从事该行的人数不足5万，2022年该行业人数向的十万稳步进发。

### 三 关于海外问卷的操作步骤

1、搭建网络环境

2、找题、答题

3、下卡、兑换

### 四 为什么我们可以海外问卷：

1、全国、首家智能化答题系统

现在市场上问卷调查人工答题一天八小时zui多能做80-100套题，我们问卷系统实现智能化答题，一天答

题量可以达到500套题以上，通过量变实现我们的收益的质变。

## 2、答题智能系统释放人工

目前问卷调查人工手动一个人只能做一台电脑，通过智能问卷系统可实现一人超控两台电脑同时答题。

## 3 提供独、家题库

独、家题库，专人筛选题目，省去筛题时间，你只需登录系统答题即可，保姆式服务，省心省力。

## 4、培训及售后

完整的培训流程，让你轻松上手开启赚钱之路，强大的售后能力，让你任何时候无忧。

5 一站式服务：我们提供流程全面，服务周全的一站式服务；包括怎么搭建环境，提供账号配置，提供专有题库，一对一指导录题 答题  
全过程，提供智能化自动化答题系统，技术人员，售后人员全程跟踪，包教会；

## 五 常见问题解答--项目性质疑问解答

### 1、什么样的人适合做问卷调查？

答：有主页，想做一份副业的人，有强烈赚钱欲望的人，有创业想法的人，都可以做这个项目，无论任何事情必须要抱有坚持的心态与坚定的信心，才能做好，如果急于求成，想着大富大贵，必定不适合该项目。

## 2、这个项目包赚钱回本？

答：首先我们并非理财类项目，不承诺包赚钱包回本，读书有成绩好的，有成绩不好的，具体能否赚钱取决于你的努力，更取决于你的信心与心态，项目zui初我们介绍的很清楚，我们项目类似于搬砖项目。熟练后一个月赚一万到两万之间，如果你是没有耐心，没有坚持人，或者报有大富大贵心态人，这个项目一定不适合你。这个项目的特点是多劳多得。

## 3、和我们合作如何保障服务

答：在合作期间您关于合作问题都可以找我们，我们都会进行解答，我们承诺绝不割韭菜，有问必答。

## 4、这个项目具体操作难不难

答：项目从入行角度来说，只需你会打字，会读题即可，zui难的还是心态，因为搬砖项目，多劳多得，需要付出时间精力，去学习，去熟练操作流程，熟能生巧大概周期为半个月到一个月，从小白到熟手，认真操作半个月，您就不觉得难了。

## 5、这个项目能赚钱为什么你们不自己做

答：我们公司自己也有自己的答题团队，我们发现该项目存在轻量化、可复制、题目不限的优势，zui终决定把项目进行招商放大，让大家一起来分享这个市场，题目每天都有，而且只要企业还在，就永远答不完的题。

## 6、行业目前竞争大吗？

答：行业整体来说不存在竞争，因为市场足够大，不仅仅是我们中国在做海外问卷调查，很多其他国家也存在这个行业，所以不仅仅是我们再赚美元，很多其他的低汇率国家也在从事，但是每家企业每月可

产生几十上百份问卷，市场可想而知。目前其它国家从事这个行业的人并不多，市场从业zui多的还是国内。

## 7、国内问卷与国外问卷有什么区别？

答：国内问卷一般都是无偿形式，对于我们没有收益，海外问卷的优点在于都是有偿性质，而且都是美金结算，与我们中国存在汇率差，美国人对于5美元与中国对待5元人民币在感官上没有任何区别，但是5美元可根据汇率差兑换几倍的人民币

结语：市场上做海外问卷的人很多，但真正做到一站式服务，一对一指导，全程式陪跑，出现问题能够快速响应，快速解决的公司确很少；我们从源头做起，掌握每一个环节可能出现的问题，让你少走弯路，项目能够快速落地，快速运转；我们的服务您看结果，合不合作您说了算，期待这次能够帮到你。

拓展阅读：微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人服务商 如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。

解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200 人以上。

“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。

即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC

模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生

产到经销代理等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC

转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，\*后才是彻底的转型。微三云作为新零售软件数字化服务商，经常遇到处在这种周期内的品牌企业，但好在品牌企业遇到的很多困境，以及难以厘清的利益纠葛，往往可

以通过各种数字化方案就能解决。数字化技术的高速发展造就了很多成熟的系统应用，为品牌企业 DTC 转型带来了极大的便利。