

海外问卷项目如何实现智能答题？代理招商+智能答题+兼职创业

产品名称	海外问卷项目如何实现智能答题？代理招商+智能答题+兼职创业
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

海外问卷项目如何实现智能答题？代理招商+智能答题+兼职创业

重要介绍：

微三云商学院：购买软件的坑之客户预算不合理 客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发支持量级比较大的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少 1-2 年时间，试问你就给个 5 万、10 万的开发公司怎么给你交付质量好的系统？解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少 7 年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。历史数据表明，如果企业采取比较封闭的经营管理方式，就会导致熵增加速，此时只有借助外部的能量发展创新，产生新的经营秩序，才能做到熵减，让企业进入新的生命周期。现在看来，借助外部的数字化技术促进品牌企业转型 DTC 模式，就是传统品牌企业不可或缺的“外部能量”。但是，传统品牌企业在转型 DTC 模式的路上，从“知道到做到”一直有几道难以逾越的鸿沟。

一、立项依据

1.海外问卷调查项目市场足够大：国外问卷调查属于跨境类的个人创业项目，在国外很多五百/强的企业，公司在生产产品或者提供服务的时候，需要先拿到用户的反馈，这就是诞生了问卷调查行业。它通过几个到几十个问题的形式发放给用户，让用户主观意识去回答，公司通过对这些数据的分析对比，以保证生产出来的产品更加的优质，或者是提供的服务更加到位，这就是诞生了问卷调查行业。用户在回答的过程中付出了劳动和时间，公司就会给出酬金作为奖励，这就是问卷调查行业的盈利点。在国外，问

卷调查是很普遍的。据统计，在2020年美国的有奖调查发放了600多亿美元。加上2020年的疫情爆发，很多的企业机构选择了用问卷调查，来了解当下民众的意愿。现在问卷调查项目发展的更加成熟，2021年更是发放了800亿美金奖金，据行/业/专/家预测，2023年将突破1300亿美金，成为万亿级规模的行业。

2.项目需求及技术核心竞争力：近年来，在互联网迅速发展的背景下，各种各样的网络创业项目不断出现。其中有一些网络创业项目存在诸多弊端，只能短时间做，也就是在它还处于红利期时做，一旦风头过了，整个项目瞬间崩塌。更甚者，有一些网络创业项目，还不到几个月，就已经血本无归。相比之下，近期爆火的国外问卷调查项目优势显著。低风险、稳定发展，即使中途退出，也不会造成多大的损失，是适合人人都选择的好项目。

二、为什么问卷项目长期稳定？

在国外，一个公司要发展，必须做市场调研，才能更好地了解国外人的消费心理，让公司健康发展。尤其是在疫情爆发时，一些小企业可能会面临倒闭的风险。因此现在对国外疫情的公开调查也更大，出现了更多问卷，较比以前更有优势，行业潜力十足。

现阶段，问卷调查已经形成了产业链的性质，这也是为什么国外问卷调查项目能持续下去的原因。而且现在这个项目还没有在我国全方位的发展起来，现阶段闯关该赛道，正是zui佳时机之一。

值得注意的是，入局问卷调查行业zui重要的就是采/集题目，只要找到有合适的题目，剩下的时间，我们只要每天坚持做问卷就可以了。但高质量的题目往往是可遇不可求，困扰无数入行者。同时工作室的人员开资大，每台电脑需要一个人人工操作，工作室一个月盈利非常少甚至亏损。

针对上述痛点，技术方搭建出专业问卷平台，该平台具备专业的选题团队，24小时搜集、筛选、测试高佣金以及高质量的问卷题目资源，实时更新题目，合/作/商可直接获取到zui新的一手高质量题目，节省大量找题的时间，所有工作时间投入答题，zui大地提高工作效率。同时，利用CHatGPT自动生成答案，批量控/制100个账号同时自动答题，一个人可同时控/制5台电脑，以前一个人手动一天只能完成50-80篇问卷，一个月收益只有3000到5000，采用我们智能化答题系统，一个人一天可以达到完成2000个调查问卷，一个月收益自然在2万以上，再保守也不会低于1万一个月（除去第一个月培训和练习期），此外，答题产生的收益，还可以在客户端兑换系统直接进行兑换并进行分佣结算，变现更加便捷，会员推广分销收益更有保障！

纵观多年国内外创业环境，试错成本着实太高，一步错，满盘皆输。海外问卷调查的出现无疑是创业者们的发展福音，叠加趣海外等专业平台的持续赋能，为创业者稳步发展注入一支强有力的定心剂。

自动答题系统为技术方自主研发，具有较高的技术壁垒，同时申请了软著版权保护，目前技术为市场独/家，并保持持续的版本迭代升级，越来越智能化，预计2个月后即将实现全自动录题和答题，更省人工，效益更高。

三、项目答题工作室投资预算及相关费用：按15套系统计算1.项目系统费用：成本价9800*15套=147000元（市场终端价15800元/套，zui低渠道运营中心代/理价9800元/套），邮箱号40个/套*15套*10元=6000元2.技术每月长期成本A.科学上网费用18元/月，共5台电脑使用，合计54元/月B.美国IP地址：350元/月/套，合计5250元/月

C. ADS网页多开模拟器：约500元/月,15台电脑同时使用D.技术方每月系统维护费：500元/套，合计7500

元/月

E.题库系统每月使用费：300元每月合计：15套系统，总计13604元/月，平均单套成本907元/月3.工资支出：3人，共1.8万，兑换客服及财务各1人共1万4.申请软著：2个*1000元，共2000元合计首期总投入：15500元（不算电脑和网络成本，因为已经配置），每月长期开支41604元/月预算回报率：每天完成答卷提交量，10个问卷*15套*40个账号/套=6000套问卷问卷通过率按zui低2%计算，每天zui低通过120个问卷每个问卷zui低5美金，zui高200美金，平均按保守10美金保守计算兑换50元人民币每日收益预计6000元，每个月工作22天，一个共收益13.2万剔除学习培训期第一个月不纳入计算，回本周期为1个月-2个月，收回投资后，每月净利润预估能去到9万左右，招商收益更为可观。四.市场招商推广政策1、终端零售价15800元/套，推广奖励20%2、铂金工作室39800元/3套，推广奖励10%3、钻石工作室57000/5套，推广奖励10%4、招商运营中心：98000/10套，推广奖励10%五.管道收益：系统维护费（技术公司成本500元）客户收益抽成12%，按zui低1万兑换收益计算抽成1200，利润700元/套，给推荐人提成20%计240元，公司净利润460元/套六：配套系统明细1.ADS浏览器模拟器软件：实现20个窗口同时打开网页答题2.快连科学上网软件：实现国外站点访问3.有道翻译软件：实现页面和问题、答题在线翻译4.录题答题系统主系统软件：实现录题和自动答题，核心技术程序5.WPS文档软件：打开邮箱账号EXCLE文档用6.TODESK远程软件：比较好用的培训用远程工具7.题库系统：用来获取问卷资源，核心资源程序8.豪猪用户端软件：谷歌邮箱登录代收手机验证码

扩展阅读：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。