

在家创业更简单：全自动海外问卷答题项目分析？海外问卷项目+技术服务

产品名称	在家创业更简单：全自动海外问卷答题项目分析？海外问卷项目+技术服务
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

在家创业更简单：全自动海外问卷答题项目分析？海外问卷项目+技术服务

重要介绍：

微三云 100 多分销奖励模式支持所有系统功能应用 《数字化转型路线图》作者托尼·萨尔德哈（Tony Saldanha）曾说，一次数字化转型的成功并不代表什么，重要的是能不能利用数字化探索出新的商业模式。托尼·萨尔德哈曾判断，企业正向第四次工业革命迈进。对企业来说，这意味着数字技术将会成为新的产品和服务、新的运营方式以及新的商业模式的核心。蒙牛集团 CDO 李总也指出，「业务数字化」是系统项目；而「企业数字化转型」本质上是商业创新，是企业寻找数字化驱动的新增长点，更重要的是意识与观念。微三云系统支持模式：热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，区域奖励模式，团队分红 / 分红榜模式，积分奖励模式，店铺奖励模式，绩效奖励模式，奖励模式，一级 / 二级 / 三级分销模式、推广奖励模式，支持团队分红 / 分红榜模式、消费奖励模式，排队奖励模式，特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！我们不是仅仅卖给你一个固定模板的系统，而是给你一套终身无限迭代、随时升级新热门应用功能的系统，一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。东莞市微三云信息技术有限公司 东莞市商二信息科技有限公司 东莞市莞云科技有限公司

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。

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。

二、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, 最低渠道运营中心代/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

D. 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: 155000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最低2%计算, 每天最低通过120个问卷每个问卷最低5美金, 最高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。三.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%四.管道收益: 系统维护费(技术公司成本500元)客户收益抽成12%, 按最低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/套五: 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

六、为什么选择我们

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最多能做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。

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。

3、培训及售后

结语:

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。ChatGpt人工智能+海外问卷调查答题系统, 智能化答题赚钱! 在家创业从来没有如此简单靠谱! 快来打造你的真正无风险的管道收益!

扩展阅读：

微三云系统更新优势：平均每周上十个应用小版本迭代，比如 2021

年下半年更新的热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，广告电商模式等应用营销模式，每个月若干个应用大版本迭代，每月平均都要增加 2-3 个新应用。“所有的品牌企业将来势必都是科技企业，势必是数字化企业，势必是以数字来驱动的平台型企业。”微三云商学院院长麦超两年前在零售论坛上的预判已经成为事实。笔者认为，头部的零售企业在数字化进程当中势必会成就龙头地位，它们将天然形成平台化的布局。它们原来只是借助别人的场，搭建自己的数字化能力，当它所有的能力都具备了，它们就会变成一个给别人来提供服务的生态。这一点在屈臣/氏云店模式上得到完美验证。