

# 你还不知道国外问卷调查项目的商业逻辑？商业模式设计+技术服务+互联网项目

产品名称	你还不知道国外问卷调查项目的商业逻辑？商业模式设计+技术服务+互联网项目
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

你还不知道国外问卷调查项目的商业逻辑？商业模式设计+技术服务+互联网项目

重要介绍：

莞云社交新零售系统：社交电商新零售就是社交+电商，建立在社交基础上的电商模式，也就是通过社交软件或社交活动把产品分享出去，来实现货品销售，在分享过程中分享者和被分享者人人都可以参与和得到利益，比如微三云就是拼团式的社交电商，那除了拼团式还有分享式、平台式社交电商等等。云平台新零售操作系统优势：举例，零售系统当中\*常见的“商品中心”——如果是传统做法，那么企业通常会采购多套系统，每个系统里

都有一个不同形式的“商品中心”，数据是断层的，在商品中心上传商品的工作也是重复的。

如果采用云平台 OS

操作系统则不同，其底层就有一个成熟完善的“商品中心”，这个商品中心可以应用在微三云的 OMS 系统，也可以应用在微三云的 B2C 系统和 B2B 系统。无论是“商品中心”、“订单中心”、“权限中心”还是“库存中心”，作为独立的微服务模块可以为不同的业

务应用进行调用。微服务架构下的中心化能力是可以单独使用，以及给多个不同业务应用所使用的。传统的单体应用则只能通过两家软件服务商进行二次对接才能实现打通，无论哪一家的系统有修改迭代，都需要重新维护对接，时间和人力成本相对较高。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

## 国外问卷调查+技术服务+互联网项目

明确的告诉大家，这两个都不好做，不是我说的，为什么这样，看我细细道来!

首先任何一个行业能赚他自己想要的钱的人，只占比20%左右，也就是所谓的二八原则!为什么会这样呢?什么原因导致的呢?主要有以下几个大点我们一一到来，本人从业国外问卷调查五六年，答题，招学员，公司一百多人团队，自己从个人，到工作室，到公司;从口子查干到站点查，再干到渠道查，用自己几年的经验讲述，希望能够帮助大家。

话说回来，哪几点会导致很多伙伴赚不到钱呢?

一、行业认知不清，认知模糊，盲目下手，行业细分领域未知，冲动做决定；

二、选择了不靠谱的平台公司，没有好的售后服务，没有可靠的答题技能技巧，没有好的扶持帮助，属于纯割的类型；

三、自身心态，任何一个行业需要坚持，学习，没有哪个行业随随便便轻轻松松就可以搞到钱，哪有这种行业的呢?被割韭菜的无非就是想简单容易，不动手就可以赚钱，你说那些割韭菜的公司不割你割谁是吧？

那么我接下来带大家好好解答一下如何避免被割？怎么才能在这个行业搞到事？

关于 (行业认知不清，认知模糊，盲目下手，行业细分领域未知，冲动做决定)

这一点，我们先说，这个行业在国内目前分为口子查、站点查、渠道查三种类型，但并不是所有人都能适合在三种，或者说把这三种玩好，特别是新手小白，我们看看他们的区别，做问卷不管哪种类型，大家都要知道“问卷都是有时间和名额限制的”！！！！

口子查:

我从17年开始了解这个行业，18年开做，zui开始就是做的口子查，那时候全是口子查，本质上口子查你完全可以不花钱还能拥有更好的题源----国外很多企业会将一部分的问卷放在推特，脸书等公网上面，国内的一些公司就制作了个外挂爬虫软件，去抓取上面的题，放在自己的软件上面，翻译成中文，形成自己的题库。

做口子查需要哪些东西？

需要大量的国外邮箱和IP成本，一个月1000元以上，使用虚拟机或者ADS指纹浏览器，梯子，必须晚上熬夜才行的。

口子的特点是什么

1. 公网全球用户都在做，竞争很大，基本发布1小时以内，问卷全部没有了；
2. 国内和国外有时差，人家都是白天发布，我们这边就是晚上，所以白天做题再怎么弄，都是徒劳的，只有熬夜；
3. 外挂爬虫软件，抓取题并不是实时的，也不可能是实时的，他给不起这个钱，所以由于时差，这个问卷可能早就报废了，他们还是抓取过来让你做，你在题库里面看起来就是新的，实际无用；
4. 他们一般是5-200的亚马逊礼品卡，但是你基本只能得到5美金的，还要看运气，跟彩票差不多的概率，做100张，运气好一张卡，一般都是0张;他们宣传15%-50%下卡率，实际能到2%就不错了;高美金不可能；
5. 你去换人民币的时候基本都是1美金兑换5元，比如你做100美金，要赚你200元;
6. 做完了没法反馈结果，到底做过没有，有没有下卡，完全一脸懵的，只有等待，一般是7-60天，但是更多的是一个月以后没啥子卡。

(做口子的我教你们免费的做法，效果比花钱买题库，采题器好得多的那种，直接去国外比五大站搜索online gift card，匹配zui新的就可以了) 但是不建议做口子了，你可以看大家的反馈！！！！

站点查:

做了段时间，当发现做口子不行的时候就选择做了站点，21年前站点都还是不错的，那时候可以搞一两万，但是后面做的人多了，内卷严重，几乎都是亏本的现在。告诉大家，站点免费的-国外的一些问卷公司会自己制作一个免费的答题网站，让全球的用户都可以注册答题！

做站点需要哪些东西呢?

准备好国外邮箱和流/量IP就可以了，这个成本2000元至少，比口子成本高，因为对邮箱和IP的质量要求更高，梯子和ADS指纹浏览器依然需要。

站点特点是什么:

1. 一个月流/量至少500元，邮箱成本至少800元起，因为站点免费封号严重，质量不行的直接封号，不会让你薅羊毛(新手小白享受极难，有人直接第一个月封2000多个邮箱)；
2. 站点奖励都是积分，用积分换亚马逊礼品卡，但是有zui低的兑换标准，至少是1000积分换10美金亚马逊礼品卡(比如你做了900积分，号被封了，全部白做，一分钱拿不到，一个月你做80000积分到手的就三四万积分不得了了，算500美金给你，除去成本基本是不说亏，也没啥子赚的)；
3. 这个是做题连续错几个的话就不给你问卷了，到后面直接封号；
4. 站点账号需要每天活跃三五天不登录也封号(站点你要做也是不需要花钱，你只需要想办法降低邮箱成本，多咨询，找到靠谱的调查网站就行了)但是也不大建议做，21年之前还行，现在做不动了。

那是不是站点查和口子查就不能做了？

那肯定不是，不要直接跳入误区！

现在，得益于Chatgpt4.0,经过一定的脚本训，我们已经开/发了完善的站点查全自动答题系统和口子查半自动答题系统，口子查可以实现单人每天提交1000份问卷，远比个人答题每天提交50-80份要高很多！收益自然也翻几倍！

站点查更是实现了全自动答题，有需要了解软件操作和购买，可以联系小编。

不过，今天重点还是介绍下渠道查，渠道查被称为问卷调查行业的天花板项目！

渠道查:

站点出问题以后，21年开始正式进入渠道查，也就是直接给国外的渠道公司合作，就是专门做市场调查的公司，比如奔驰要在一个月做100万份调查，他自己基本上不怎么做的，会找第三方公司帮他完成调查。

做渠道查需要哪些东西呢？

只需要ADS指纹浏览器 (或者VM) 加上流/量IP，梯子即可，成本大大降低。

渠道查的特点

1. 由于在渠道中介公司内部，他只需要在规定的时间完成别的企业给他的订单任务就可以了，所以24小时可以做，不限制；
2. 同一张问卷，可以批量多开窗口操作，也就是比如你做了一个2美金的问卷，只要这个问卷还存在，你可以一直做这个问卷，做到没有为止，一天做个几十遍，就是几十上百美金了；
3. 渠道查金额1-5美金，难度低，特别是1-2美金的，基本上都可以做过的，就是大众化的问卷，超市购物，电子产品，女性消费这些生活常识)；
4. 直接奖励美金，后台实时到账，有记录可以查询，不赚取差价，实时汇率结算，但是有不超过百分之一的手续费。

渠道查重点给大家再讲一下，别嫌弃啰嗦，要讲就讲透，总比花钱被割强。

国外的渠道公司，目前在国内zui多的绝大部分都是小渠道: bit, pollfish, theo, wan,kiwi,inbrain,cr,pl,tr,rn,of等等;而大渠道绝大部分是没有的，因为大渠道需要的资质和资金可不少，所以很多人没有这些东西，他没法做大渠道。

大渠道，优质渠道不是谁都可以对接拿下来的，因为他需要满足以下条件：

- 1.需要国外注册时间超过2年以上甚至5年以上的公司才行;
- 2.一条大渠道zui低也是5万费用起的；
- 3.需要跟国外的渠道公司对接商务关系，光这一条就让99%的企业止步了，我们就是几万的茅台给老外走起，商务关系很好
- 4.还要有技术团队，写代码，能够对接老外的渠道后台

那么，怎么判定渠道大小(或者说渠道大小的标准)，优劣的判定标准有哪些维度呢？

- 1.渠道的题量是否充足;大渠道题量是小渠道的N倍，那么多人做题，题不够怎么做?
- 2.渠道的题金额是否稳定，小渠道题金额随时浮动，忽高忽低，不可能提/升金额，大渠道固定，只要不违规，还会提/升金额，越做越高；
- 3.渠道的题是否简单适合大众小白都能上手，大渠道公司规模大，对接的主要是民生，衣食住行吃喝玩乐，这类适合普通人做，简单，小渠道主要是比较偏门的行业居多，有一定的难度，专业性强，比如法律、财务、建筑行业，没有几个人能回答；
- 4.每条渠道有自己的风控审核机制，太严格了你过不了，大渠道包容性更强，小渠道动不动就大量退款，做了很多地方都等于白做。
- 5.容错率，你做100题，如果几道题出现逻辑问题，直接降权，给你的题越来越少，金额越来越低，直接不给题后面拉黑，关闭渠道不结款。小渠道在这些地方都是有很大的问题那种的，不太适合我们做，所以市面上很多人搞这种来割韭菜。

前面介绍清楚了国外问卷调查渠道的分类，选择渠道不会错，特别是先手小白，那么我们还要认识清楚，市面上有哪些公司在做问卷调查这个行业，哪些是纯割的，哪些是靠谱的，他们做的什么渠道有没有答题团队，做了多久，玩法是什么等等

就目前市面上做渠道查的公司主要有一下几类：

- 1.原来搞挖/矿和资金盘的那些人，必须找一个载体，重复着他们当年的割韭菜工作，应为必须选择风口行业做，这样才好推广，一般都是宣称日结，周结的那一类，远离！
- 2.就是原来做口子和站点的，发现口子和站点不好做，转而想办法开始用渠道去做，但是反过来，做渠道有大小渠道和优质和劣质渠道的区别，优质的大渠道需要很多钱的，还需要在国外有资质和实力资源才行，99%的人和公司都是接触不到的，所以他们只能把目标放再免费的很多小渠道上面，然后用一堆不值钱不好做的小渠道出来那啥开始收割，远离！
- 3.公司是有很多被第一类公司收割过的，为了挽回自己损失，不得不转向市场，向其他人挥动镰刀，远离！
- 4.也有才是真正意义做国外优质大渠道的，很多优质的大渠道不止一两条，但是至少有一两条能打的才行，可做！

那么怎么判定你找的公司是否靠谱，接下来就是你找的公司需要具备这五个条件：

- 1.拥有成熟的大渠道以及超级渠道，平台产品本身要靠谱才行，否则你能力再强，东西没选对，也是徒劳；

- 2.你找的公司一定要拥有答题团队，如果一个公司答题团队没有，直接开始招商，不用想，直接割韭菜的；
- 3.一定在这个行业有丰富经验，从事很多年，除了招商，更核心的是答题的技能技巧有没有，能不能毫无保留的交给你，让你答题赚钱，这个行业本质还是答题赚钱；
- 4.有没有测题团队，专门为一些不太会的伙伴和团队直接送题过去，让他们做，真正的扶持好每一个客户；
- 5.是否支持培训指导服务，实时辅导，让团队少走弯路(这个行业几乎没有公司敢这么做)。

市面上见的zui多的小渠道pollfish为例，先看看做这个渠道的伙伴多惨，封的一塌糊涂，五一这个渠道被封杀了上万条全球，国内的几千条也没有能幸免，少数幸存。

这个渠道不要看他们刷了得奖励的界面，背后还有超高的退款率，这个是没人给你看的，做50刀，退至少20刀左右，zui主要的是这个渠道只能三四个人做，降权封渠道太严重。

那肯定有人问，为什么这么多人都在做呢?我来告诉你:成本很低，几乎为零，可以无限对接；zui后就是每个月15号固定结算，时间快，很多人就心动;但是咱们做这行要的是稳定长久，能够起产量才行，所以看看大渠道吧。

新人入行我们分为两个阶段

小白阶段

这个阶段自我放弃的人是zui多的，项目不适合那些人做！

如果你想着白嫖老外，去薅羊毛，随便乱整就想赚钱的，趁早别碰这个行业，不会给你这样的机会的！

其次那些没有耐心想着一来就要马上做几百上千的兄弟们，也不要碰了，再简单的一个行业，对于你是一个陌生的领域，就需要花时间和精力去研究学习，不劳而获不现实。

这个阶段主要是学习基础的访问答题环境、流程、操作步骤熟悉，答题规则的掌握，练习怎么进题，其次答题通过!

## 进阶阶段

就是在自己已经有一定基础，会答题了，然后我们老师教大家怎么测题，所谓的测题很简单，没有其他人说的那么神秘，一来打开10窗口，用不同的人设去匹配，找到一份，简单不难，选项不多，挂点不多，时间短的问卷，然后不断的重复做他很多遍！

这个过程就需要不断的练习实践总结，我们准备了大量的实操资料和视频给大家！

好了这个就是要说这个行业的所有，所以你掌握了以上技能，并且坚持下来了，你就大概率会挣到自己想要的钱。那么可以看看大家的一个月战绩！

这是一个我下面32人的工作室团队一个月挣的美刀，按照实时汇率，三十几万呢！

这是几个小工作室的成绩

做的大的和小的都给大家看了，再看看我自己连续几个月的成绩！

杜绝一切韭菜，让普通人成功容易，专注于孵化互联网创业团队项目！！！！

扩展阅读：

微三云生态运营五大系统：人通（超级云 App）——多平台共享会员价值变现 货通（供应链系统）——多平台供货一件代发 钱通（区/块/链数字积分系统）——跨平台积分流通价值共享 内容/教育通（云视商直播教育视频知识付费商学院系统）——平台是否推的好要看教育培训是否做的好 场通（云平台 60 多个线上线下场景创/新应用模式）——每个月都有新风口新应用新模式，持续按周迭代升级 五大系统生态闭环，五行合一！微三云云平台订单自动化处理架构优势：1. 业务背景（1）全渠道订单统一汇集后，涉及复杂的业务处理环节，大单量的情况下，人工处理显得效率低下、并且容易出错。如：

分仓、占库、分物流、审单等场景 2. 解决方案 (1) 提供完善的自动化策略，支持灵活多样化的配置，解决大批量集中业务单据下自动化处理的诉求。 3. 优势 / 价值 (1) 智能化、自动化、无需人工介入，降低运营成本