

# 好文分享：想和你分享一篇关于国外问卷调查项目的介绍？商业模式设计+一对一指导+技术服务

产品名称	好文分享：想和你分享一篇关于国外问卷调查项目的介绍？商业模式设计+一对一指导+技术服务
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

好文分享：想和你分享一篇关于国外问卷调查项目的介绍？商业模式设计+一对一指导+技术服务

重要介绍：

莞云软件供应链云平台系统——为什么选择莞云 莞云，移动应用系统产业软件供应链平台！东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”、“莞云”、“莞链”、“微云视”、“晶抖云”等，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今300多人全职团队，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家，公司运营超过6年，团队骨干技术开发经验超过20年。微三云科技供应链系统：超级去中心化供应链系统（F2S2B）PS：运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系 1、上游：整合优势农产品供应链、源头2、上游：整合行业供应链、工厂 3、上游：整合其他实力综合型供应链 4、上游：整合跨境电商供应链 5、下游：供货给 N 个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接，类似京东供应链） 6、下游：输送模式系统+供货给 N 个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择，类似全球仓供应链） 7、下游：供应给 N 个线下门店+批发市场+企业级采购商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

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：

微三云定制开发或自行组建微型技术团队 微三云 8 年专注源码销售，年销售额超过 2 个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融/资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有\*新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯/一性，非常有利于项目的长期推广运营。 项目创始运营团队筹备：



微三云经过深入调研上百个运营效果比较好的客户实际案例（平台月流水 100 万以上，\*高单个案例累计 300 亿营业额），总结了一些实际落地运营技巧和方法经验，关于项目创始运营团队筹备总结如下：  
项目落地必须准备好 5 人以上团队，投资人、操盘手、招商总监、市场总监、运营总监。  
这是项目落地必备的团队分工，实践证明，做的比较大的项目平台都是有这个完整的组织架构的团队。