

中国网络婚恋行业季度监测报告

2015Q1

www.iresearch.com.cn



海量行研报告免费读

1

中国网络婚恋交友市场核心企业季度热点

2

中国网络婚恋交友市场PC端用户行为

3

中国网络婚恋交友市场移动端用户行为

4

中国网络婚恋交友市场下季度趋势展望

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

世纪佳缘



2003年，世纪佳缘成立，以互联网婚恋平台模式为主，2009年推出高端猎婚服务，2013年开始扩大该业务。为精英阶层提供定制化、高效的婚恋服务，并开创婚恋交友网站按效果付费盈利新模式。

2011年5月11日晚，世纪佳缘成为唯一在美国纳斯达克成功上市的婚恋网站。截止到2015年4月30日世纪佳缘主站（www.jiayuan.com）注册用户突破1.26亿，增长迅速，其中总计1200万人恋爱成功，其在移动端用户超过2500万人。

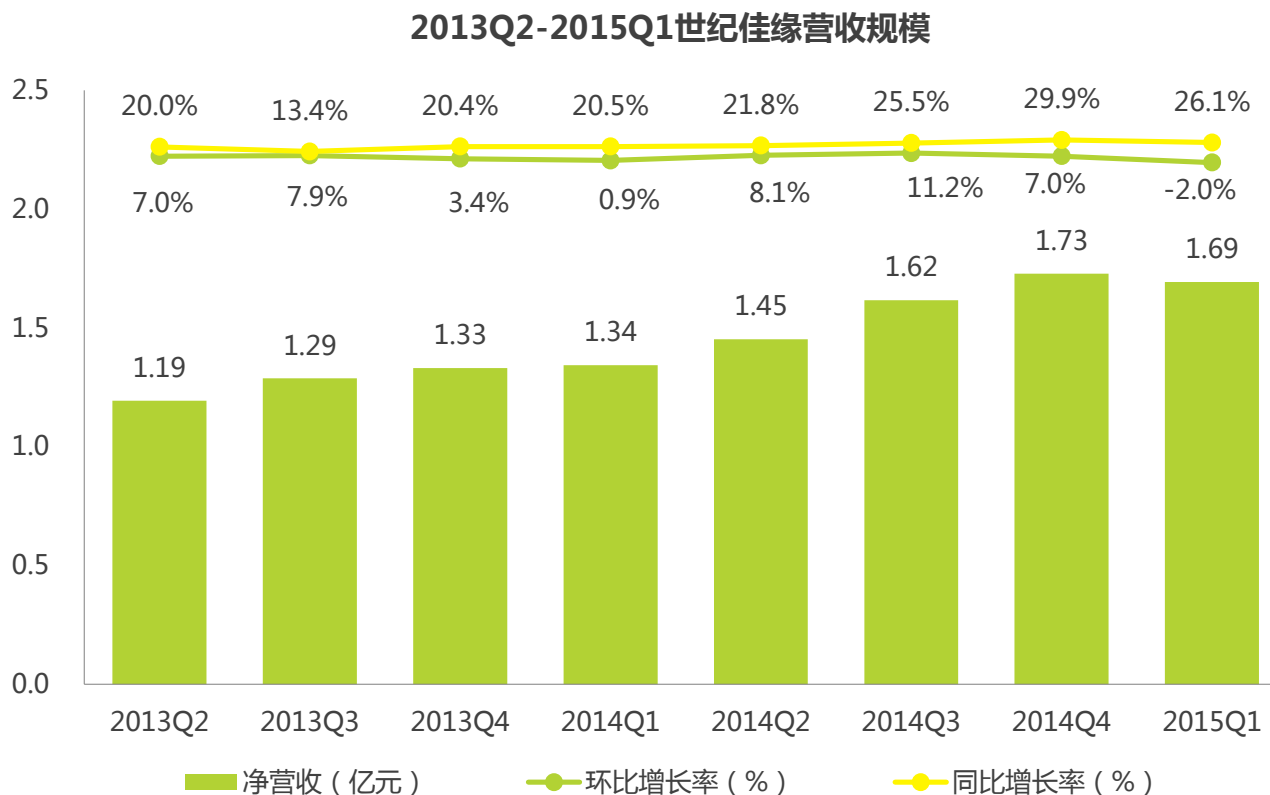
世纪佳缘概况

	指标	信息
服务	服务特色	在线自助婚恋服务+个性化匹配+高端猎婚
营收	2013年净营收	4.9亿元（线上：约4.4亿，线下：0.5亿）
	2014年净营收	6.14亿元（线上：约4.25亿元，线下：1.88亿元）
	盈利模式	线上产品+线下交友活动+定制化一对一服务
	收费标准	线上产品2-498元不等、普通线下活动80-200元不等
盈利模式	收入渠道	会员收费+线下活动收费+广告费
	增值服务	超级聚光灯、排名超前、特快专递、手机来信提醒等

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

2015Q1世纪佳缘总营收为1.69亿元，同比增长26.1%

2015Q1世纪佳缘总营收（均指净营收Net Revenue）为1.69亿元，同比增长26.1%，环比小幅下降2.2%，第一季度整体营收同比增长较去年同期提升5.6个百分点，为全年打下坚实基础，总营收的同比增长主要得益于一对一红娘服务的迅速扩张。



来源：艾瑞咨询根据世纪佳缘公开财报整理。

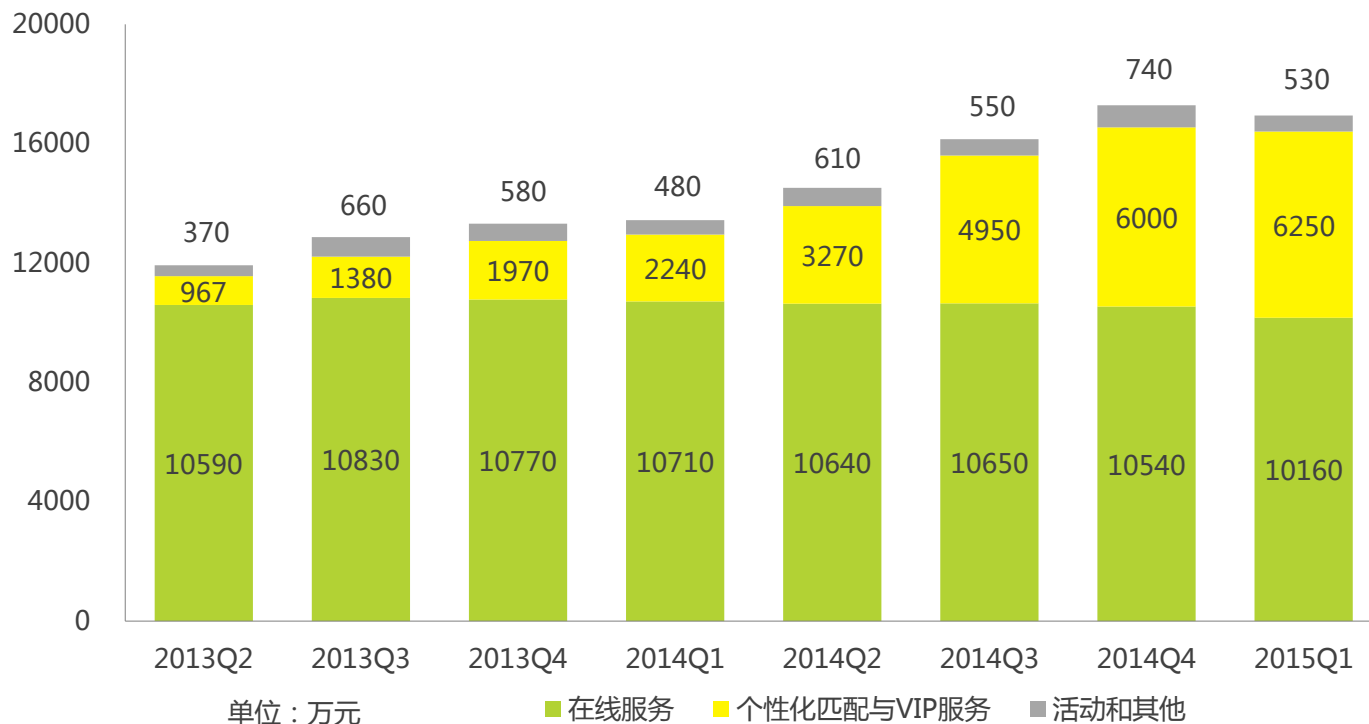
中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

世纪佳缘一对一红娘服务占比提高至36.9%，保持强劲增长

2015Q1世纪佳缘在线服务营收为人民币1.02亿元，一对一红娘服务营收为人民币6250万元，线下活动及其它服务的营收为人民币530万元。

其中，一对一红娘业务同比增长179.0%，在总营收占比提高至36.9%，继续保持上一年度的强劲增长趋势。

2013Q2-2015Q1世纪佳缘细分业务营收情况



来源：艾瑞咨询根据世纪佳缘公开财报整理。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

百合网



2005年5月，百合网正式发布“心灵匹配，成就幸福婚姻”的独特婚恋服务模式。2007年3月，百合网成为第一个采用公安部身份认证系统的婚恋网站，率先实行实名制。百合网的线下实体店发展也较为迅速，截止到2015年4月，会员总数达8500万。2015年4月20日，百合网获两上市公司参股，增资规模14.83亿元。

百合网概况

	指标	信息
服务	服务特色	国内率先推出心灵匹配服务+线下相亲店
用户	用户数量	注册用户达到7000万
盈利模式	盈利模式	线上产品+线下交友活动
	收费标准	看信会员199元/年；高级会员299元/年；水晶会员（499元/年、399元/6个月、299元/3个月；至尊会员1599元/年；VIP会员服务（咨询师按小时收费）
	收入渠道	会员收费+线下活动收费+广告费
	增值服务	排名优先、首页展示

来源：通过公开资料及企业访谈获得。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

珍爱网



珍爱网是国内唯一完全以征婚服务为核心的专业人工红娘网站。运营模式是“网络征选+红娘电话”，通过电话为注册会员牵线做媒，并具有多项身份诚信认证。珍爱网创始于1998年5月，2006年正式更名为珍爱网，截止2015年4月30日，珍爱网注册会员超过8000万，并有2000人的专业红娘团队。

珍爱网概况

	指标	信息
服务	服务特色	相亲类网站（matchmaking sites）的开创者和领导者 网络甄别+电话红娘
营收	付费用户人均ARPU	3000元（统计期内每付费用户的付费均值）
盈利模式	盈利模式	会员费
	收费标准	3999元/4个月（服务期，可续费）
	收入渠道	会员收费
	增值服务	无

来源：通过公开资料及企业访谈获得。

2015Q1中国网络婚恋行业季度热点

2015Q1中国网络婚恋行业市场规模为6.01亿元

世纪佳缘

- ◆ 2015Q1，世纪佳缘网 App 的累计激活量已经超过 4140 万，用户通过移动平台登录世纪佳缘网的次数占总体的 67%。其中求爱网的表现尤其抢眼，预计将从下个季度开始盈利。
- ◆ 截至 2015 年 3 月底，世纪佳缘在全国 64 个城市设有 88 家红娘一对一服务中心。本季度新开设服务中心 11 家，关闭 1 家，发展重点从一二线城市转向三四线城市。但世纪佳缘首席执行官吴琳光表示，到2016年世纪佳缘达到200家的时候将会停止线下扩张，而开始对原有门店进行迭代。
- ◆ 新版广告《勇敢爱》在2月12日登录各大卫视，“勇敢爱”是世纪佳缘2015年推出的首支广告片，也是世纪佳缘2015年启用的全新品牌主张：鼓励单身男女勇敢的说出爱、追求爱。

百合网

- ◆ 在2月17日至28日期间，百合网投放5秒钟广告片，强调春节期间在百合网可以免费找对象，用“免费”营销策略检测市场。具体活动是消费者只需通过百合网的活动页面参加活动，就能100%获得水晶会员和专业红娘服务。

▲ 2月20日，百合网在微信公众账号正式开设“百合精品女性”专栏，为女性提供专业红娘服务。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21755

