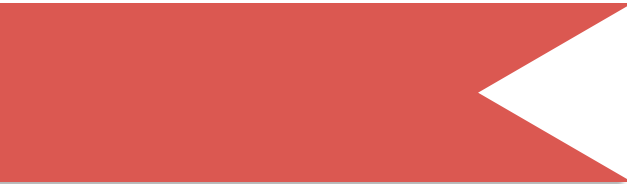


2019 互联网婚恋交友 行业洞察



Mob研究院出品



目录 Contents

1. 互联网婚恋交友行业分析篇

2. 细分子行业洞察篇

- 异性婚恋交友
- 同性婚恋交友
- 情侣互动
- 婚筹策划

3. 未来趋势篇

Part One

行业发展概况



行业细分

目前可分为四大类，主要包含异性征友、同性征友、情侣互动、婚筹策划等

异性征友

模式：通过多种匹配方式，帮助异性征友人群进行牵线搭桥以及对象匹配

代表：世纪佳缘、百合网等



同性征友

模式：主要通过查找附近的人等方式，帮助同性征友人群进行线上匹配和建立好友关系

代表：Blued、Rele等



情侣互动

模式：通过记录恋爱经历、完成互动游戏、打造情侣专属聊天界面等方式，帮助维护恋爱关系

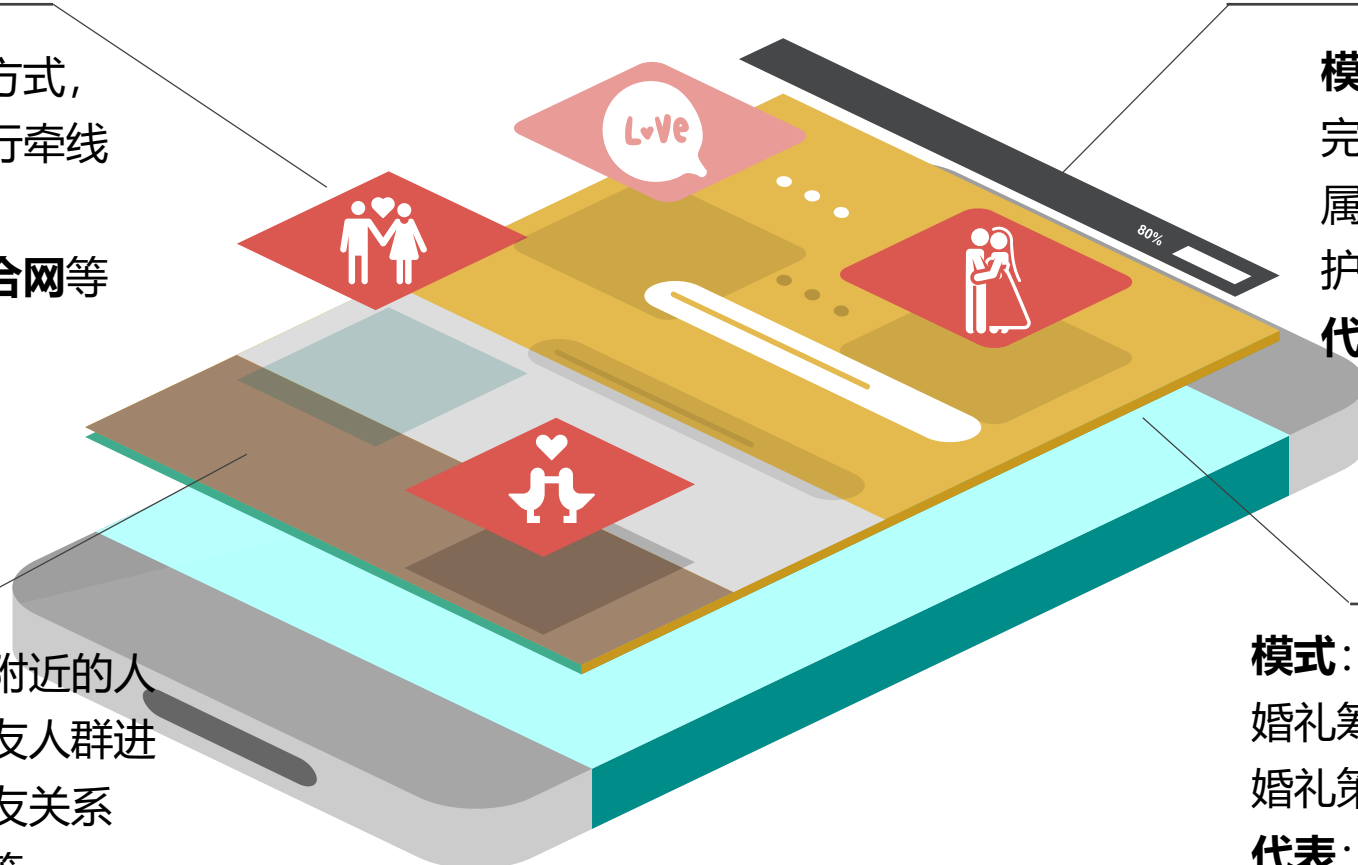
代表：爱情银行、小恩爱等



婚筹策划

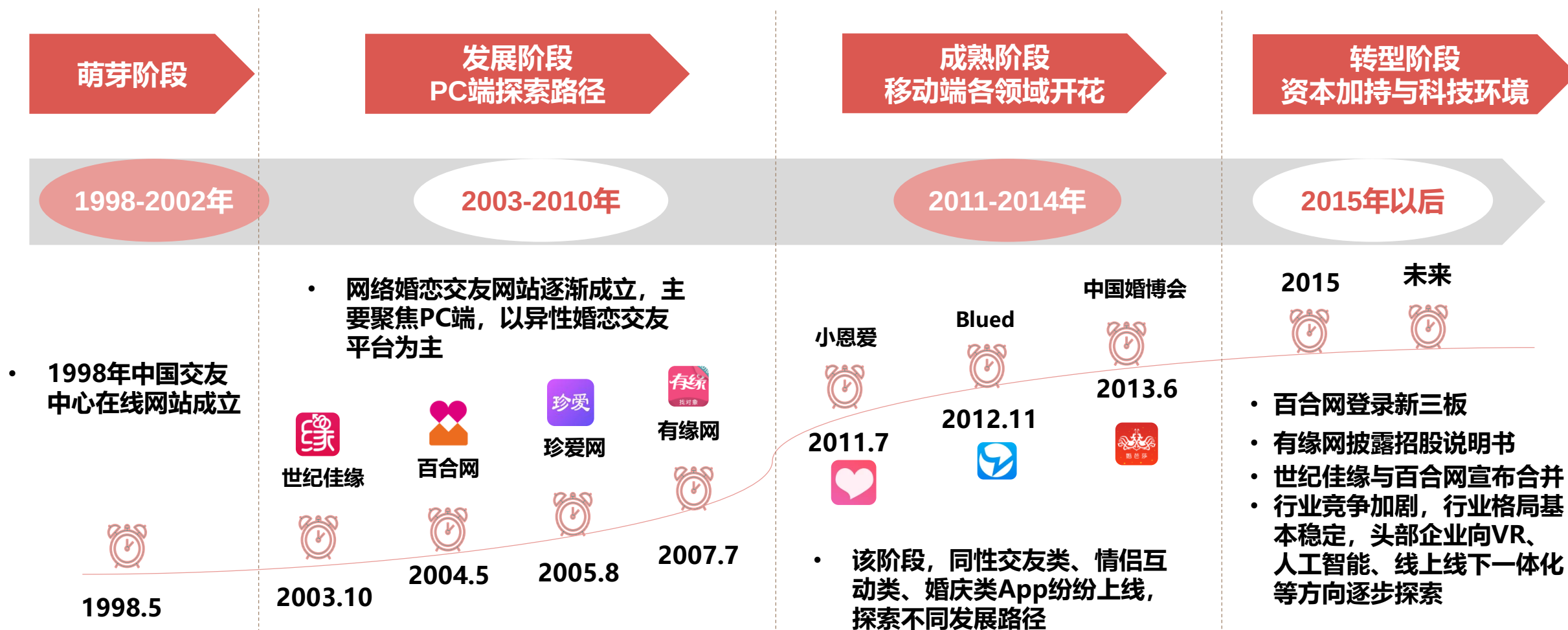
模式：主要通过帮助用户增长婚礼筹划方面知识，或者提供婚礼策划方面的服务

代表：婚礼纪、到喜啦等



行业发展历程

从PC端到移动端，从异性婚恋平台到各个领域探索发展



行业盈利模式

模式多样，异性婚恋交友盈利模式较成熟，其他细分行业当前仍在探索阶段

异性婚礼交友



线上盈利模式：

- **To C**：通过引导消费者**成为会员**，提供相关增值服务获得收益；
- **To B**：通过在自家产品页面上**引入广告**或者其他电商网站导流

线下盈利模式：

- **To C**：通过引导消费者购买线下一**对一红娘产品**，提供高端服务，此类服务通常收费较高；
- **To B**：通过允许线下相关机构（例如线下红娘店）**特许经营等方式**，收取费用，此种方式对品牌影响较大

直接盈利模式：

- **爱情树**：情侣可付费在爱情树上许愿，该愿望所有人可见；
- **养成类游戏**：付费购买情侣宠物在线充值付费；
- **恋爱钻戒**：购买一恋爱保险，购买之日起3年以后10年以内的任意一天，购买人与指定心上人领取结婚证书，即可获得结婚钻戒一枚

同性婚恋交友



线上直播模式：

打造平台直播模式，通过平民直播等模式，用户通过购买礼物等方式进行打赏，平台按照一定比例分成；
以Blued为例

- 每周一至周三结算前一周的收益，周四至周五进行发放。收益不足一百人民币则无法提现，但会继续累积；
- 本期净流水-分成=分成后收益，分成后收益-税费=实际收益；
- 实际收益是可以发放给主播的，具体的分成比例，主播可以根据自己的主播报表计算；

构建O2O服务平台：

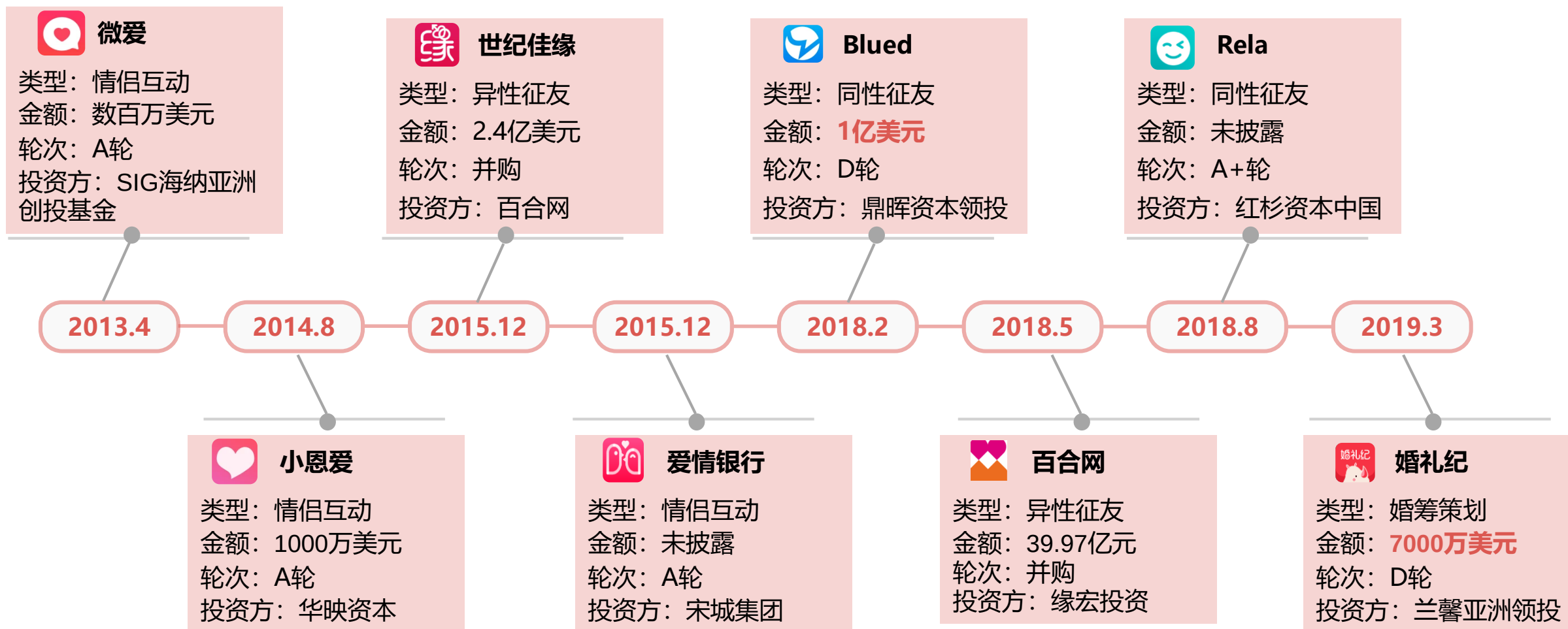
婚策筹划类



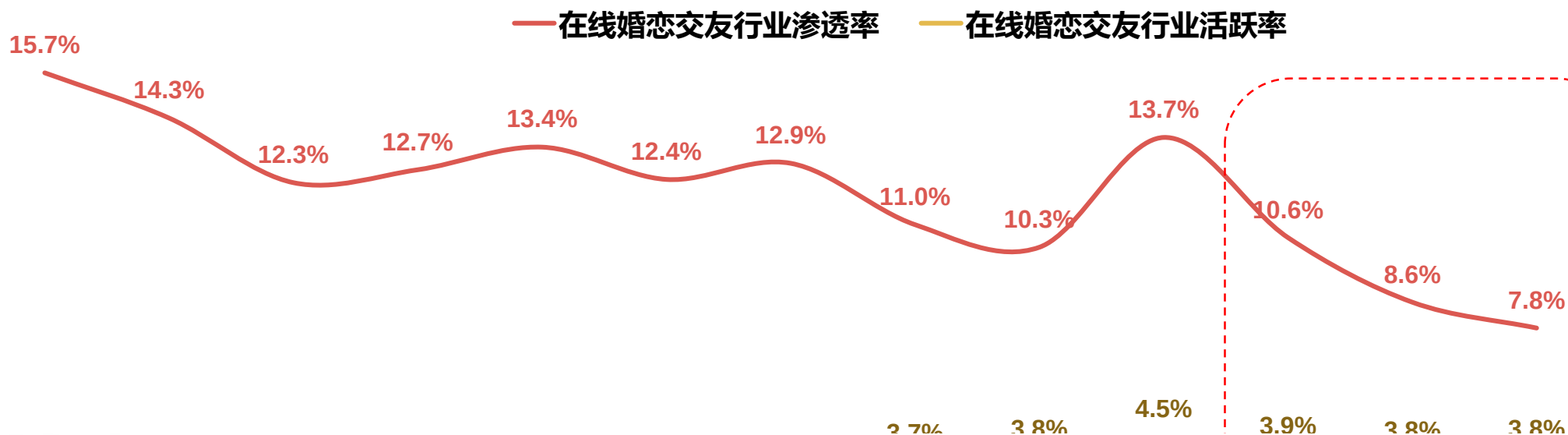
- **线上**：以该类TOP 1 **婚礼纪**为例，打造结婚产业垂直市场，通过搭建消费者与商户的交易平台收取抽成；
- **线下**：落地实体店。用户到店可以免费享受一对一的婚礼顾问服务，打造线上线下一体化的新零售模式

行业融资情况

近年来资本市场主要看好同性征友与婚筹策划等细分行业，融资金额普遍较高



线上行业渗透率见顶趋势明显，异性交友平台主要精力逐渐下放到线下门店



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_38122

