婚恋交友app小程序开发

产品名称	婚恋交友app小程序开发
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:婚恋交友app小程序开发
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

中国网络婚恋交友市场经过20年的发展，服务模式已经相对成熟，但随着中国互联网整体竞争环境阶段性变化，网络婚恋服务模式核心范畴不断延展。现阶段网络婚恋交友服务主要指用户以达成恋爱及婚姻关系为目的，以线上为获取并建立关系的初期渠道，从而进行相互了解、沟通等行为，终找到适合自己的恋爱或者结婚对象的服务。网络婚恋服务按服务方式划分，分为线上服务（会员服务和增值服务等）和线下服务（区别于传统婚介服务，网络婚恋线下服务用户为线上用户转化而来，网络婚恋交友线下服务包括线下一对一红娘、电话红娘、联谊活动和婚庆服务等）。

然而，中国网络婚恋交友行业线上服务是行业核心获客入口，其中会员服务和行业内延展服务是增强用户体验的核心措施，但同时受限于网络交友外部竞争环境影响，持续提高用户APP活跃率仍然面临诸多问题。线下服务为线上服务商业链条的延续，用户主要源于线上用户转化，虽然线下用户数量不及线上，但其却具有提高用户app活跃率及个性化定制服务的特点，是未来商业化重要的途径。

互联网及IM软件的出现，使人们交友的对象不再受地理坐标的限制。而婚恋交友平台的出现，进一步推动了人们婚恋交友模式的变革。2010年，有缘网推出app，随后到喜啦、小恩爱、世纪佳缘等众多平台纷纷推出app，标志着国内的网络婚恋交友平台进入移动互联网时代。

主流婚恋交友app上线时间轴

2010-2014年：主流婚恋交友app纷纷上线

2010年，有缘网推出移动端app；2011年，小恩爱和世纪佳缘app上线；2012-2014年，百合网、珍爱网、花田、恋爱记等婚恋交友app相继出现。

目前婚恋交友app主要可分为三类：对象寻觅类、维护关系类、婚筹策划类。

对象寻觅类app主要面向寻找另一半的单身群体，维护关系类app主要面向已有恋爱对象的群体，婚筹策划类app则面向具有婚礼筹备需求的用户。

用了那么多社交软件和婚恋网站，却不能好好聊到一个人。社交软件不社交，没有解决根本的痛点。

长期以来，异性社交App和婚恋网站是男女经济常见的商业模式。如果我们把男女关系的演进比作一个复杂的价值链条，那么这类App和婚恋网站正好是两个极端，各自占据链条的两端：

传统的陌生社交产品指向的是“ 关系的发现和建立 ”，它提供的是一种可能性，在这里你可能认识更多的妹子，这是两性关系的起点。

传统的婚恋网站指向的是“ 相亲和结婚 ”，强调的是人群高度耦合（适婚）和婚姻成功率，指向的是两性关系的终成果。

如果把两性关系的演进看作一个漏斗，社交软件因为在开口处，流量大，并且“ 性的诱惑 ”明显比“ 婚姻的压力 ”更具备吸引力，所以很容易获得流量。婚恋网站在漏斗下方，但结婚是一种无法逃避且焦虑的刚性需求，所以这类产品一旦建立口碑，就能获得过硬的营收。

直播相亲交友APP“ 伊对 ”在今年6月份获得了蓝驰创投数千万元的A轮融资，让这一领域涌入了一大批跟随者，也让直播+相亲这一模式得以为大众所熟悉。

老牌直播平台陌陌直播，老牌相亲平台珍爱、百合等，纷纷进入这个领域，开放了相亲直播板块。而珍婚APP、小红绳APP等产品，也一头杀进了相亲直播行业，准备分一块蛋糕。

相亲直播产品目前的主要市场均来于下沉市场。

其主要模式是男方、女方、红娘三方连麦视频直播，红娘为“ 中介 ”对男方女方的沟通进程进行把控。

红娘有自己的直播间，并邀请男女用户进入直播间，通过红娘的主持，了解到相互的基础信息和喜好等，如果用户同意，就可以在房内上麦（上麦相当于打开摄像头，房内所有的人都可以看到你）。

用户进入“ 房间 ”后可以选择默默围观他人相亲，也可以打字聊天，如果想要上麦视频交流，则需要送玫瑰花（付费）申请相亲。如果用户对这个红娘比较满意，也可以选择加入她的群组，之后红娘只要开播用户都会收到通知。每个用户可以选择加入多个红娘的群组。

相亲+直播的模式，不同于传统婚恋网的交流方式，对于下沉市场的用户具备了非常大的吸引力。

那么二者的主要区别在哪呢？

首先，二者的侧重点不同。

传统婚恋产品的侧重点是帮用户成功相亲，是有相对明确的结果的。因此重点在结果，婚恋产品相当于一个中介。

但相亲直播平台是要尽可能多地创造前端的机会，不是奔着结果去的，这一点用户是有认知的。红娘只是一个帮助用户牵线搭桥、在直播间活跃气氛配合聊天的角色，不做任何结果的保证。

其次，二者的费用不同。

传统婚恋产品的收费非常高额，动则数千元上万元的费用。

而相亲平台的收费则非常便宜，每次上麦交流只需要几元钱即可。有效的降低了用户的决策成本，积极的鼓励、引导用户体验产品。

直播+相亲模式的优势

1.引入红娘，新颖的互动模式

目前主流的相亲直播，普遍采用红娘主导的模式。红娘的介入与主导，能够有效的降低初期破冰的难度，避免了男女方刚开始的尬聊，主导并推进相亲过程。

有过相亲经历的人可能会有感触，两个陌生人初次见面，难免有些尴尬，不知道说些什么聊点什么，而红娘的主要工作就是打破这种尴尬，保证相亲流程的持续推进。

2.直播模式，让相亲被围观

相亲直播的主要市场在下沉区域。相比于一二线城市用户，下沉市场的用户社交压力更小，更放得开。用户愿意在网上露脸，对于相亲直播这种模式的接受度更高，并没有什么社交压力，反而乐在其中。

因此相亲直播一般都是公开的，可以被用户围观的。和电视里的相亲节目类似，而且更加的真实。提高了用户的直播相亲热情，也提高了围观群众的热情。

用户围观还降低了准入门槛，普通用户进入，可以0成本先围观相亲，了解模式，熟悉流程。等到遇见合适的对象，送礼上麦，开始相亲交友。

3.真实

相亲直播的视频内容，比传统直播更加真实。因为直播平台没有滤镜、没有美颜，搭配上前置摄像头的画质，简直真实到不能更真实。恰恰是这种真实的画质，反而给了用户更大的安全感。不用担心照骗，不用担心十级美颜，仿佛相亲对象就坐在对面。

4.专注相亲前期场景

传统模式的相亲平台，在宣传推广上的侧重点在于成功率。因此，相亲过程更像是一个项目，奔着结果去的。

相亲直播平台则把重点放在了前期，关注的是陌生男女如何相识、如何沟通、如何相知等。目的是给用户更多的选择，让用户更多的去尝试，而对于终结果却并非看重的。

下沉市场的用户，不同于一二线城市用户，他们有更多的业余时间，通过围观相亲直播到自己上麦直播，并不希望一蹴而就，而是把相亲直播当成一个交友社交平台。利用它来打发时间，聊天交友，直至遇到合适的相亲对象。

而相亲直播平台正是通过降低门槛，降低决策成本，提供更多机会，让用户更多地去尝试，从而持续增长，累积大量活跃用户。