

布谷多人视频相亲交友系统源码 多人语音室平台开发

产品名称	布谷多人视频相亲交友系统源码 多人语音室平台开发
公司名称	山东布谷鸟网络科技有限公司
价格	56800.00/套
规格参数	系统:Linux 数据库:MySQL 后台:PHP语言
公司地址	泰安市泰山区传媒大厦602
联系电话	05388806602 17501015742

产品详情

山东布谷网络科技有限公司，注册资本1000万元，是一家以技术驱动互联网创新、产品升级、互联网商业发展的公司。

本公司产品包含有：布谷语音直播系统源码、布谷直播系统、布谷一对一直播系统、布谷短视频系统、布谷购物直播系统等各类系统，欢迎您咨询了解。

视频相亲交友系统开发的模式：

- 1、三方视频相亲：红娘、男女嘉宾3人视频，红娘作为直播间的主持人，暖场引导话题，帮助陌生男女更快破冰。其他观众可以自由出入直播间，也可以申请连麦；
- 2、多人相亲：一两名红娘主持人+多名男女嘉宾，连麦互动，相当于在线版非诚勿扰；
- 3、专属相亲：一种的私密版，需要申请才能加进入直播间。

核心功能分析

1、视频直播相亲

视频直播的相亲方式，有去中心化、场景化的优势，形式自由且感官直接，参与嘉宾通过外表、言谈举止直接了解对象冰女产生交流。因此视频直播形态的相亲模式，会成为后婚恋交友的新趋势。

视频直播交友，采取红娘这样第三者的角色参与撮合，一方面能够保证直播间朝既定方面交流，一方面能够帮助嘉宾迅速破冰，缓解尴尬。

直播间的界面是直播产品的既定结构和功能模块，分为视频直播核心区域、直播间基本信息还有营收关键的交流互动区，采用送玫瑰送礼的方式推动红娘的积极性和嘉宾的参与度。

视频相亲除了常规的三人相亲间，还引入了七人相亲间，增加互动性吸纳想多人聊天交友意向较强的用户；专属聊天间保证嘉宾的配对程度，也增加私密性，迎合部分用户对私密性有要求的需求。

2、上麦/直播功能

用户上麦语音或者直播的方式有两种，主动参与和被动邀请你。平台在两种方式上做了很多功夫：

1) 主动上麦

界面截图

在直播页面，互动区放置了明显的上麦按钮，界面也多出暗示引导用户进行上麦操作，以提高用户视频直播的操作

2) 被动邀请上麦

有普通和专属相亲邀请两种模式：在浏览app过程，红娘邀请上麦的频次非常多。这很大程度推动了胆怯视频直播的用户被动尝试，也能够将新用户转化为平台的深度用户，提高转化和留存。当然这也会对用户存在一定的干扰。

3、付费体系

视频相亲交友产品主要通过以下功能促使用户付费获得盈利：

三种收费形态

1) 核心行为收费

男女嘉宾在平台上相亲交友的路径大体如下：当前视频相亲交友系统开启直播间、打招呼对话都是免费的，只有在加好友步骤才引入送玫瑰的付费行为，一方面是增加嘉宾的决策成本，表达意向；一方面也是出于营收的考虑。男女嘉宾通过平台认识，根据当前的社交习惯、必然会转移到微信聊天，对于平台而言是用户的流失。因此平台需要关注用户的付费率、用户使用周期付费量等数据，使用体验、营收目标两者中保持平衡，在核心行为或者嘉宾私聊对话中，寻找更多的营收点，如私聊赠送礼物；每日定额免费打招呼数量。

2) 直播互动打赏

互动打赏是直播产品的主要营收来源，在婚恋社交直播产品上，互动打赏分为赠送礼物给嘉宾和赠送礼物给红娘。

3) 赠送礼物给嘉宾

赠送礼物给嘉宾有两种方法：直播间赠送、加好友私聊赠送。由于婚恋社交主要讲求用户的交流互动，嘉宾和观众进行打赏行为，主要是出于对异性表达好感或者引起异性的关注，打赏付费热情和金额天然会比视频直播产品低。

在产品功能中，对嘉宾礼物赠送的引导要权衡收敛，因为过度提倡付费打赏，会使直播社交过于利益化，引起真实需求用户的反感和影响促成效果

4) 对红娘的打赏

红娘是直播间异性嘉宾的催化剂，调节气氛进行撮合。当嘉宾想对红娘表达感谢、炫富、或者在红娘的引导下，会进行礼物赠送

4、会员功能

平台区分普通用户和会员用户，赋予会员特殊权益，设置较合适的价格费用，对有寻找对象需求的用户

具有吸引力。