

# 红娘搭桥相亲大会APP软件开发

产品名称	红娘搭桥相亲大会APP软件开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

## 产品详情

相亲平台模式系统开发，相亲大会模式APP软件开发，相亲平台微信公众号搭建模式系统开发。

我在HW的时候，负责一个版本的开发，这个版本的工作量大约是2000行左右，但是我除了做完这个功能，还将关联的功能全部掌握清楚了，代码（大约10000行）也全部看了一遍，做完这个版本后，我对这个版本相关的整套业务全部很熟悉了。经过一两次会议后，大家发现我对这块掌握熟了，接下来就有兴趣了：产品讨论需求找我、测试有问题也找我、老大对外支撑也找我；后来，不是我负责的功能他们也找我，即使我当时不知道，我也会看代码或者找文档帮他们回答。。。。。我就成了我这个系统的“专家”了。虽然这个时候我还是做业务的，还是写业务代码，但是我已经对整个业务都很熟悉了。

一、下沉市场得人口具有群居性，基本一个县级都会有一个当地得自媒体平台，平台粉丝数基本维持在20万左右。基本上每个家庭都会关注当地得自媒体平台。用户黏度较高，这就为我们得婚恋相亲平台推广打好了用户基础。

二、目前我国县级以下地方，已经出现了严重得男女不平衡，很多地方已经出现了严重得相亲找不到相亲对象得尴尬现象。所以，下沉市场得相亲需求是非常大得。

三、类似珍爱网、百合网、世纪佳缘这样的国内知名婚恋平台，基本上只停留在一二线城市，忽略了三四线城市，而一些三四线城市的人对相亲的需求并不比一二线地区的少。正所谓“哪里有需求，哪里就有市场”，县域相亲市场线上和线下的空白给我们带来了一个垂直领域的机会，于是本地婚恋平台应运而生

四、大部分本地自媒体的变现依旧停留在广告模式或区域电商模式，而这种面向b端的用户体量毕竟是有限的。区域相亲模式则是一种粉丝付费模式，从以前的面向b端用户直接转向c端用户，c端用户粉丝群体

数量更庞大，这种商业模式可以做长期的沉淀和转化

基于以上得情况，我们可以发现地方区域得相对优势：

- 1.下沉市场相亲行业得市场空间性很大，
- 2.基于县域地区，竞争压力较小
- 3.区域自媒体本身得优势很大

结合以上三点优势，微恋相亲平台通过调研市场和内部研究讨论，形成了一套相对成熟得运营模式

步，区域相亲离不开红娘，因此，我们通过利用红娘个人IP，将用户导入平台，

第二步，用户导入进来之后，我们需要通过平台发布一些日常活动和模仿朋友圈功能，轮播公布相亲成功案例，吸引用户

第三步，等待用户自行浏览，点赞、浏览心仪的异性之后，红娘可以通过我们研发的红娘管理后台，实时跟踪用户的浏览足迹，定向转化普通用户。

第四步，通过发布一些优质的单身资源，诱导用户开通平台会员，平台为会员提供相应的结缘活动！

小编是软件开发公司的专业敲代码详细咨询可致电小编取得联系