

婚恋交友App面临的问题及策略研究

郑遗晟

杭州首秀网络科技有限公司 浙江 杭州 310000

摘要: 随着我国适婚单身人群数量的增加以及智能手机的快速发展,婚恋交友软件为婚恋行业带来了更新的商机,已成为许多单身者寻找婚姻伴侣的首选。此外,智能手机的普及已经彻底颠覆了我国婚恋网站的发展趋势。为迎合市场需求,公司积极探索新的方向和尝试,以推动行业进一步上升。然而,在这一进程中也引起了一系列问题。

关键词: 婚恋交友; App; 面临问题; 策略

借助局域网连接情感和婚姻空间的盈利方式正在逐渐消失,从单一的线上线下融合发展为线上线下结合的O2O。目前,“O2O+产业链体系下端网银”已成为主流盈利形式。这种多板块、全方位的盈利方式,为情感婚恋行业的前景带来了发展机遇,也带来了销量。测试其他链接之间的相关性和连接性。本文内容研究如何扩大交友平台App的目标用户群,完善代理平台以增加用户粘性,将在线电脑用户转化为线下和线上的公司服务,对产业链体系进行实地调研。以经典婚恋交友平台App为相关案例,分析该领域的产业发展现状,具体分析如何解决信息安全、盈利方式等问题,并提出对策,力图更好地发展情感婚姻。该行业的前景在发展的背景下是相对有利可图的。

1 婚恋交友 App 发展现状

1.1 婚恋交友App的兴起及发展

婚恋社交应用是指为单身人士提供展示个人、恋爱交友、寻求配偶等产品和服务的移动应用。该应用具有便捷、娱乐、及时等特点,由各大婚恋企业提供。自2015年以来,中国的网络婚恋行业特别是移动端服务备受关注,导致出现百花齐放的局面。

1.2 婚恋交友App的用户分析

据艾瑞智云洞察的数据显示,目前我国具有巨大的婚恋市场潜力,且移动端用户中男性占比高达70.9%,女性占比29.1%,表明我国的婚恋需求人口庞大。根据人口结构和婚姻观念分析,未来,婚恋市场需求人数将保持增长趋势。

我国婚姻交友的移动支付习惯逐渐成熟,近年来变现能力越来越明显。自2013年起,我国移动互联网掀起热潮,移动支付领域受到广泛关注。随着电商如淘宝、京东、美团等的发展,便捷、低成本的移动支付成为交易的新方式,人们也逐渐养成了移动支付的习惯。据调查报告,网络婚恋交友用户付费率为72.0%,仅次于

QQ、微博等社交应用,高于其他细分社交服务。

2 婚恋交友 App 交友特征

2.1 婚恋对象选择广泛性

当代年轻人通过网络婚恋交友主要是为了找到自己钟爱的对象,无论是恋爱或婚姻都有明确的目标。婚恋交友应用程序中的大量注册用户,为年轻一代提供更广泛的选择,也是许多网络婚恋交友应用程序最突出的特点。年轻人在网上认识朋友,目的是在交流、沟通之后找到适合自己的另一半。相比以往依恋于工作、邻里、朋友等圈子,现在的年轻人寻找恋人更有选择性。

2.2 交友更加便捷时尚性

互联网上的交友方式符合现代年轻人社交需求和习惯,不仅快速、成本低,还能实现平等自由。与过去花费时间和精力去婚恋公司注册相比,网上婚恋交友更加迅速,同时也充分展现了现代年轻人社交活动的潮流。近代社会的时尚文化深深吸引了年轻群体,为忙碌的适婚青年带来了便捷的婚恋交友方式--通过网络筛选、交流、结识心仪对象。

2.3 网上交友阶层地域性

目前,网络婚恋交友主要关注年轻人,无论是处于何种社会阶层的适婚青年,都在其中占有一席之地。尤其是高收入、高学历、高职位的青年,对于择偶的要求更为严格,表现出明显的阶层特征。此外,城乡经济水平和发展环境的不同也导致网上交友在城市尤其是大城市更为集中。这些城市因现代化程度高,社会更为开放,人们的思想观念更加先进,从而使得网上婚恋交友市场更加广阔,呈现出明显的地域性特征。

3 婚恋交友 App 存在的问题

3.1 盈利模式问题

依据财务数据,我国各大婚恋公司一直在持续亏损。婚姻行业持续亏损,原因涉及线上线下和产业端下游多个层面。网络婚恋行业注重发展的婚恋交友应用程

序存在多种盈利模式问题。

目前,我国的几个主流婚恋交友App,仍然采取限制交流渠道、收取认证费、会员费及其他增值服务费等方式来获得主要盈利。然而,随着QQ、微信等社交类应用的普及,用户渐渐习惯了免费的网络聊天方式。这种从婚恋交友网站上衍生出来的付费方式在移动端显得不太可行,因为移动应用具有交互性和便利性。因此,很多用户使用这些应用后,发现需要进行复杂的认证和缴纳会员费,于是选择卸载这些软件。

3.2 信息安全问题

在婚恋交友App上,存在大量虚假信息,这是一个普遍存在的问题。尽管各大交友平台声称用户需要进行实名制认证,并填写真实姓名、身高、学历以及婚恋状况等信息,但是研究发现,用户提供的认证信息有可能是虚假的。因为会员注册时可以填写任意信息,平台没有办法进行验证。一些不法分子利用虚假身份进行网络欺诈,很难被追踪并追究责任。

目前,网络安全问题和用户信息泄露备受关注。为了确保用户信息的安全可靠,各大婚恋交友App纷纷与公安机关开展合作,进行人工认证。尽管这一做法值得推广,但同时也存在泄露个人真实信息的风险。因此,急需寻找有效方法来保护用户隐私,防止信息泄露给用户带来潜在的危害和威胁。

3.3 运营管理问题

我们国家交友APP在人事管理、服务功能等方面存在问题。近年来,这些APP出现了“伪单身”现象,即微商等用户不是在寻找恋爱对象,用户管理难度大。此外,交友APP上也经常出现各种诈骗团伙,其中有的借助编程机器人冒充女主播骗取用户付费。此外,还应当需要注意一些服务人员(如红娘、客服)的专业性不足。有消费者反映,红娘服务缺乏专业性,推荐对象与个人需求不符;APP客服态度差,客户提出的问题经常被置之不理。此外,一些婚恋交友APP的功能也存在不少问题。如今,服务功能已延伸至大众,缺乏特色。同时,漏洞也不少,仍然不是QQ、微信等经典软件可比的。例如,百合App系统存在自动发送和取消聊天消息的问题。

4 婚恋交友 App 的发展策略

4.1 开放交流渠道,创新盈利模式

婚恋交友行业可使用App扩大客户,但其利用信息不对称谋取利润的问题需克服,以适应O2O+产业链下端服务中的互动要求。为了提高婚恋交友App使用体验,需增强交友功能并积极开发地区性社区。例如,内置类微信平台以使用户结识伙伴,同时构建“圈子”分享婚礼策

划、婚纱、餐厅等,助力用户扩大社交圈。

为了增加收入多样性,婚恋交友App需不断创新盈利模式,如开发O2O平台、提供增值服务、收取广告费等多种方式。另外,该平台还可向婚庆公司、婚恋房产公司等第三方企业收取使用费及广告展示费。同时,该平台还可招募高素质的红娘作为情感群主,为用户提供情感咨询服务等。这种社交化的经营方式相比传统的红娘咨询更符合移动数据时代的需求。

研究学者指出:婚恋平台的盈利模式与微信极为相似,主要区别在于用户交流渠道是否完全开放。因此,开放渠道后,平台的盈利模式基本上没有太大改变,高质量增值服务仍然存在,只需要适当修改收入分成比例即可。

随着社会和科技的不断发展,婚恋行业需要不断创新商业模式,重新规划公司的产品和业务。随着开放用户交流渠道的成为主流,婚恋公司不能再依靠信息不对称来盈利,线上相亲也不再是婚恋行业的盈利支柱,而是线下以及产业链下段的精品服务将会成为未来公司利润的主要来源。作为婚恋行业线上服务的主打形式,婚恋交友应用需要与整个行业生态相契合,以实现盈利。只有拥有良好的用户导流能力,根据市场发展做出恰当调整,才能在市场竞争中获得优势。

4.2 实行信用认证,完善平台技术

交友类APP出现诈骗、色情等问题的主要原因在于注册过于简单,不法分子很容易伪造虚假信息进入APP进行违法犯罪活动。因此,婚恋交友应用应增强实名注册管理,与个人信用账户(如支付宝)挂钩,采用信用积分制度,确保未经实名认证的用户无法进行任何网络活动。此外,实名认证能够接入地方和国家的公共安全系统。用户只需输入姓名和身份证号码,系统就会对用户进行身份验证,从而提高婚恋交友平台的诚信度和网友对交友平台的信任度。

但是,仅靠实名制和信用积分来验证用户身份显然是不够的。婚恋交友应用能够应用区块链技术构建区块链网络,充分利用“去中心化、无中介、数据不可篡改”的特点,进一步提升婚恋交友行业的安全性和可靠性。可与相关舆情监测系统配合,借助网络数据监测技术和智能语义分析技术,对婚恋社交应用进行智能监测,杜绝违法犯罪活动。婚恋社交APP还能够借助云技术管理危机沟通,进一步提升企业信誉,改善市场状况。

4.3 强化监管力度,增强用户侦查意识

作为线上交友服务应用,婚恋App所涉内容与网络安全紧密相关,故国家应从宏观层面控制该行业的发

展。政府可不断加强对App内容的监管，制定相应的政策，以避免其偏离正确方向。同时，可以将网络监管纳入法治化轨道，依靠法律手段惩处各类网络犯罪，构建健全的行业规范。政府还可以建立大数据监管平台，利用数据分析网络舆情，采取预防措施或跟踪日志信息来追溯违规行为。

作为互联网时代的应用，婚恋交友App对用户提出了更高要求，需要用户加强自我防范和侦察意识，同时提升快速反应、综合分析决策、斗智斗勇和沉淀积累的意识。

4.4 优化运营管理，提升交互质量

交友APP在运营管理方面也存在很多问题，应当需要优化和改进。在用户管理方面，能够借助强制性规则来规范用户行为，如：实名注册、禁止黄赌毒等有害信息。同时，交友APP也应当需要构建标杆，确保良好的市场环境。如果要解决交友APP上的红娘、客服等服务人员的问题，就应当需要对他们的专业性提出更高的要求，并将这一要求落实到有所关联的人力资源管理环节。从某种角度来看，这对于婚恋服务的核心人员——媒人，婚恋行业应当需要在招聘、选拔、培训、发展等方面制定更加严格的行业标准。

交友APP的服务功能缺乏创新，产品同质化问题应当需要开发者考虑。完善应用的功能界面，开发者能够参

照结合用户的使用问题不断完善功能，借鉴国外交友交友应用的开发经验，注重用户体验、产品娱乐性和内容有效性，力求开发精致、多种多样的产品。因此，交友APP开发者不仅要有过硬的软件开发能力，还要对市场趋势有敏锐的眼光，才能开发出得以吸引用户眼球的APP，从而进一步提升用户的使用率。

5 结论

适婚人群的持续增长，使得婚恋行业市场领域充满机遇。婚恋交友APP已经成为婚恋行业领先的线上业态，但其发展也带来了一连串新的问题。为提升服务水平，圆满完成导流任务，交友APP应当需要在技术、内容、法律保障等方面进行更深层次的创新。

参考文献

- [1]沈鑫,裴庆祺,刘雪峰.区块链技术综述[J].网络与信息安全学报.2017,(11).
- [2]徐琦,杨丽萍.微信盈利模式观察[J].传媒.2018,(5).59-61.
- [3]孙思雅.我国婚恋网站的若干问题研究[J].商.2018,(16).
- [4]刘志新.浅谈侦查意识的内容及其作用[J].铁道部郑州公安管理干部学院学报.2019,(3).23-25.