

中国网络婚恋行业季度监测报告

2014Q4

www.iresearch.com.cn



海量行研报告免费读

1

网络婚恋市场核心企业季度热点

2

网络婚恋市场用户行为

3

网络婚恋市场下季度趋势展望

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

世纪佳缘



世纪佳缘
jiayuan.com

2003年，世纪佳缘成立，以互联网婚恋平台模式为主，2009年推出高端猎婚服务，2013年开始扩大该业务。为精英阶层提供定制化、高效的婚恋服务。

2011年5月11日晚，世纪佳缘在美国纳斯达克成功上市。截止到2014年6月30日世纪佳缘主站（www.jiayuan.com）注册用户突破1.1亿。在移动端用户超过2500万人。

世纪佳缘概况

	指标	信息
服务	服务特色	在线自助婚恋服务+个性化匹配+高端猎婚
营收	2013年净营收	4.9亿元（线上：约4.4亿，线下：0.5亿）
	2014年净营收	6.14亿元（线上：约4.25亿元，线下：1.88亿元）
	盈利模式	线上产品+线下交友活动+定制化一对一服务
	收费标准	线上产品2-498元不等、普通线下活动80-200元不等
盈利模式	收入渠道	会员收费+线下活动收费+广告费
	增值服务	超级聚光灯、排名超前、特快专递、手机来信提醒等

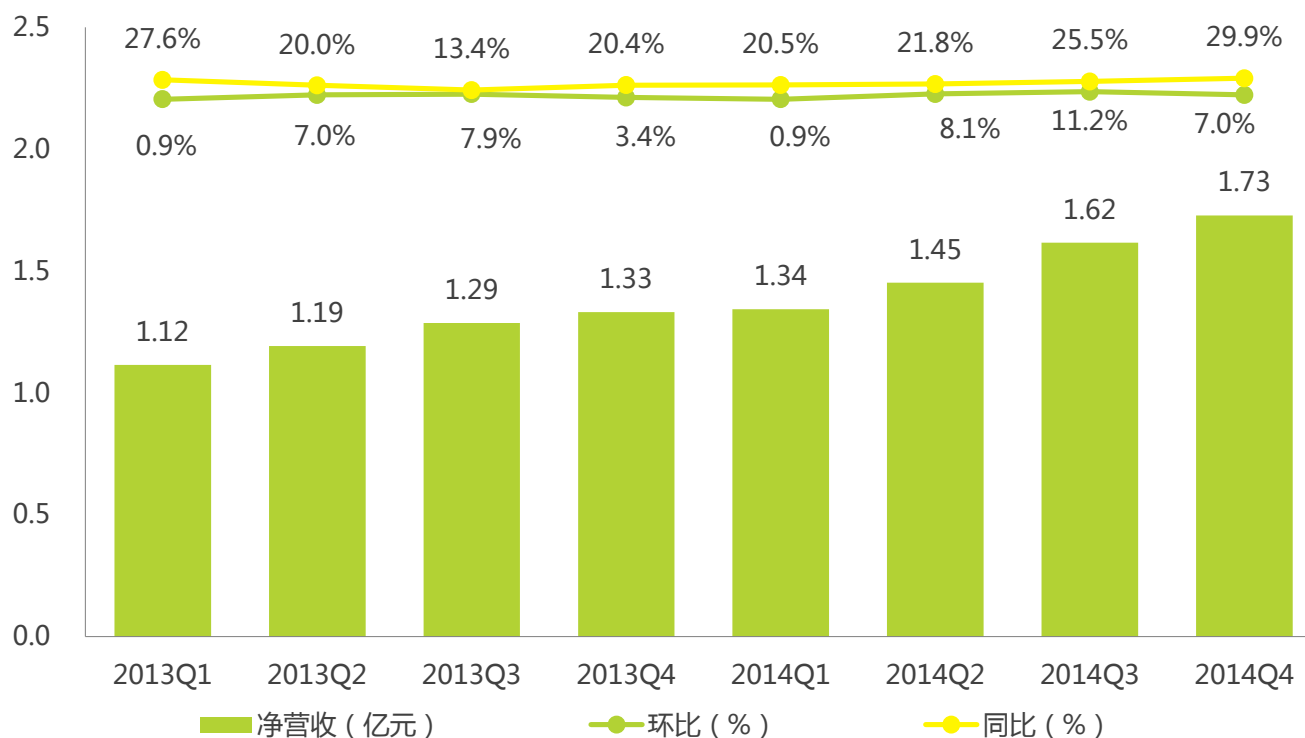
来源：通过公开资料及企业访谈获得。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

2014Q4总营收为1.73亿元，同比增长29.9%

2014Q4，世纪佳缘总营收为1.73亿元，同比增长29.9%，环比增长7.0%。第四季度营收增速继续上升。总营收增长迅速主要得益于一对一红娘服务的快速增长。

2013Q1-2014Q4世纪佳缘营收规模



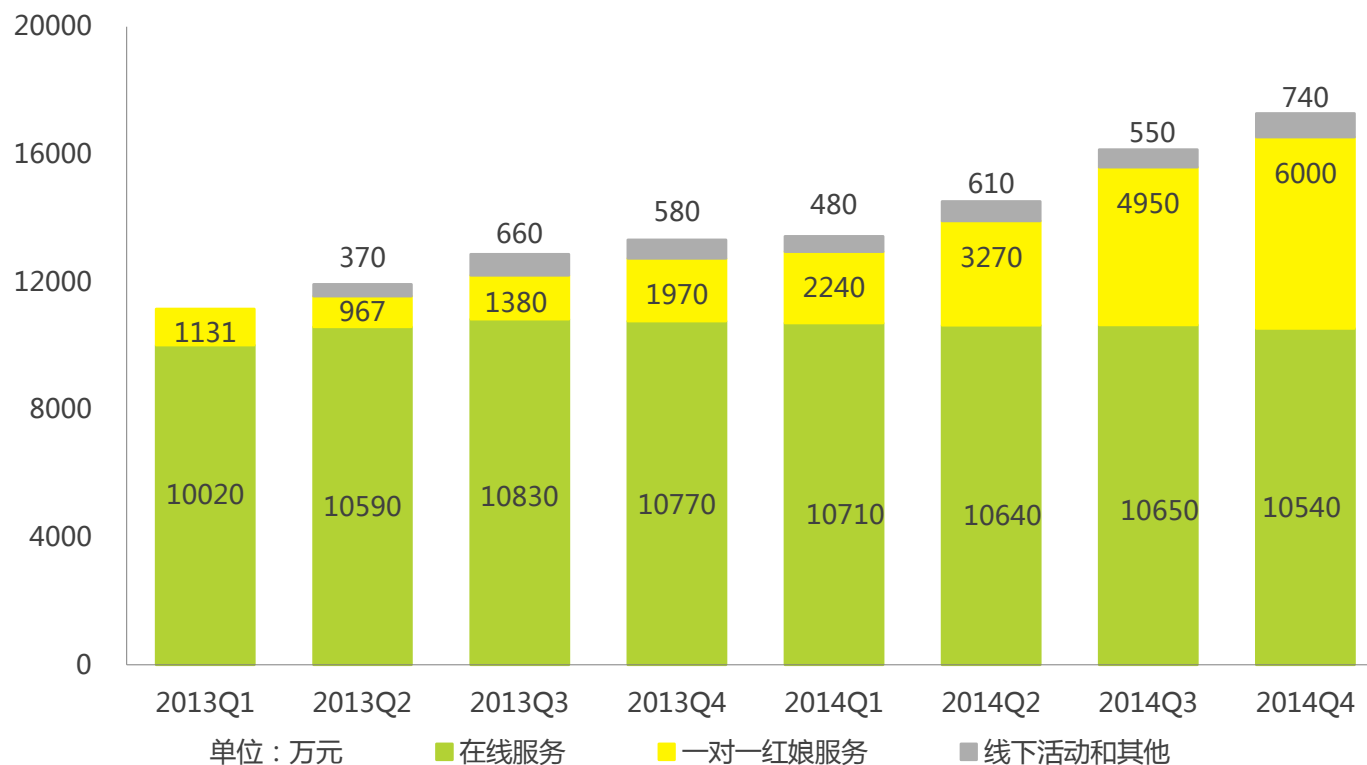
来源：艾瑞咨询根据世纪佳缘公开财报整理。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

一对一红娘服务营收增长迅速，占比逐渐提升

2014Q4世纪佳缘主要业务中，在线服务营收为1.05亿元，在整体营收中占比为61.0%。一对一红娘服务营收为6000万元，在总营收中占比为34.7%，同比显著增长，增长幅度达到204.6%。活动和其他营收为740万元。

2013Q1-2014Q4世纪佳缘细分业务营收情况



来源：艾瑞咨询根据世纪佳缘公开财报整理。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

百合网



2005年5月，百合网正式发布“心灵匹配，成就幸福婚姻”的独特婚恋服务模式。2007年3月，百合网成为第一个采用公安部身份认证系统的婚恋网站。百合网率先实行实名制。百合网的线下实体店发展也较为迅速，截止到2014年6月，在全国开设的城市实体店已经超过70家。

百合网概况

	指标	信息
服务	服务特色	国内率先推出心灵匹配服务+线下相亲店
用户	用户数量	注册用户达到7000万
盈利模式	盈利模式	线上产品+线下交友活动
	收费标准	看信会员199元/年；高级会员299元/年；水晶会员（499元/年、399元/6个月、299元/3个月；至尊会员1599元/年；VIP会员服务（咨询师按小时收费）
	收入渠道	会员收费+线下活动收费+广告费
	增值服务	排名优先、首页展示

来源：通过公开资料及企业访谈获得。

中国网络婚恋交友服务核心企业介绍

珍爱网



珍爱网是由专业红娘提供服务的相亲网站，创始于1998年5月，2006年正式更名为珍爱网。2014年7月，珍爱网注册会员超过7000万，珍爱网运营模式是“网络征选+红娘电话”，通过电话为注册会员牵线做媒，并具有多项身份诚信认证。

珍爱网概况

	指标	信息
服务	服务特色	相亲类网站（matchmaking sites）的开创者和领导者 网络甄别+电话红娘
营收	付费用户人均ARPU	3000元（统计期内每付费用户的付费均值）
盈利模式	盈利模式	会员费
	收费标准	3999元/4个月（服务期，可续费）
	收入渠道	会员收费
	增值服务	无

来源：通过公开资料及企业访谈获得。

2014Q4中国网络婚恋行业季度热点

2014Q4中国网络婚恋行业市场规模为6.12亿元

世纪佳缘

- ◆ 2015年3月5日，世纪佳缘发布截止到12月31日的2014财年第四季度及全年财报。报告显示，世纪佳缘2014Q4净营收为1.73亿元，同比增长29.9%。2014年全年世纪佳缘总营收为6.14亿元，同比增长24.6%。2014年，一对一红娘服务净营收为1.65亿元，在总营收中占比为26.8%，同比增长213.8%，成为全年营收快速增长的重要推动力。
- ◆ 2014年11月，世纪佳缘在香港的首家一对一红娘服务店正式开业，这是世纪佳缘首次在中国大陆之外开设红娘店，标志着世纪佳缘向国际化迈出第一步。
- ◆ 2014年11月，世纪佳缘首家“约会吧”在北京开业，“约会吧”是世纪佳缘继红娘一对一服务之后，对线下业务的拓展和创新，目的是为单身白领打造一个低成本、高效率的固定约会场所。

珍爱网

- ◆ 珍爱网数据显示，与去年同期相比，2014年第四季度成功在珍爱网找到意中人的会员数量增幅超过50%，且会员对于珍爱网整体相亲服务的好评率增长超过1.8倍。珍爱网表示，此数据得益于近年来线下门店业务的开展和完善。随着近两年来珍爱网线下门店业务开展，在珍爱网成功牵手的会员呈现出高质量、高满意度的双高特点。

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_21798

