

珍爱网

所属行业：生活服务

参选类别：数字营销最具影响力品牌

品牌简介

珍爱网是国家著名的婚恋品牌网站，珍爱网前身是中国交友中心，创始于 1998 年 5 月，2005 年正式更名为珍爱网，截止到 2019 年，已有十余年的历史。截至 2018 年 2 月，珍爱网有注册会员 1.4 亿，是国内较为老牌的婚恋网站。

珍爱网曾经数次获得风险投资的支持，它采用的运营模式是“网络征选+红娘电话”，区别于其他网站的最大特点是“人工红娘的服务”，通过电话为注册会员牵线做媒，并具有等多项身份诚信认证。珍爱网是一家严肃、正规的婚恋网站，已经有大量的会员通过珍爱网找到了人生中的另一半。



专注14年

珍爱网创始于2005年，专注婚恋14年，经验丰富



注册破2亿

截止2019年11月，珍爱网会员注册量已经突破2亿



5000位专业红娘

拥有庞大的专业红娘团队，5000位受过婚恋心理培训的红娘



品牌力第一

蝉联“中国婚恋网站行业C-BPI品牌力第一名”，获2013央视年度品牌



53家门店

在全国一/二线城市拥有53家专业的线下服务门店

2019 年数字营销影响力表现

90 后对于新产品的包容度高于 70 后、80 后。抖音、soul、吱呀、一罐等互联网社交新贵最初面世时，吸引的第一批用户群，都是最爱尝鲜的 95 后，90 后。这种“爱尝鲜”但“不够长情”的特征，加速了社交平台的“去中心化”。

面对“去中心化”的社交平台大趋势，珍爱网陆续放出基于兴趣、圈层来抢夺年轻用户的“大招”：

1、发力微信小程序——陆续上线“珍爱网同城约会相亲婚恋平台”小程序，主打同城交友；“珍爱网线下服务”小程序，主打线下服务；“名企精英交友”小程序，主打高端圈层交友；“珍爱情感咨询”小程序，主打情感问题咨询。

2、内容分发多样化——珍爱网进驻年轻用户聚集地——抖音，开通企业抖音账号“狗粮来了”，以情侣日常幽默短视频为主要内容素材，搞怪搞笑甜蜜的画风，吸引了众多用户关注，**账号粉丝数近 150 万，获赞数近 2000 万。**

作为行业龙头，珍爱网的行业发布的行业数据报告，在婚恋行业业内具有较高的公信力，屡次登上**微博热搜**，引发社会关注。例如 2019 年 520，**珍爱网发布《2019Q1 单身人群调查报告》**，用数

据分析当代年轻人的婚恋择偶观，引发网络热议。

得年轻用户，得天下。针对社交市场上兴趣多样的年轻人，以珍爱网为代表的交友平台，已经开始了针对“去中心化”的探索，丰富产品链，丰富营销形式，以年轻用户喜闻乐见的形式，留住他们的心。

代表案例

互联网营销案例：阿里助力珍爱网竞争突围，真正懂用户的营销才会被买单

背景：2019 年婚恋交友市场增幅显著，用户聚焦移动端趋势明显；行业状况呈三足鼎立、竞争者层出不穷的态势。珍爱网需要强化品牌渗透，深化品牌影响力，促进用户转化。

目标：强化品牌渗透，深化品牌影响力，促进用户转化。

策略：前期通过全面立体的**自身产品分析+行业竞品研究+目标用户洞察**，明确差异化优势及核心受众，采取**“产品曝光+品牌渗透+引导转化”**的方式，整合多维度产品资源，锁定差异化需求用户，将多主题高频次投放及针对性创意投放相结合，实现深度连结用户，解决用户需求，创造营销增长。

策略亮点：

做好监控，快速策应——自身产品分析+行业竞品研究+目标用户洞察，关注流量波动，跟进投放动态。

用对方法，环环渗透——产品曝光+品牌渗透+引导转化，多主题高频次投放+针对性创意投放相结合。

找对目标，精确制导——明确差异化优势，细分用户检索需求，锁定目标受众，精准投放。

选准资源，高效联动——整合多维度产品资源，以内容为核心逐层触达用户。

做好监控 快速策应

关注流量波动
跟进投放动态

用对方法 环环渗透

产品曝光+品牌渗透+引导转化
承接用户需求合理选词/定向
多主题高频度投放素材

选准资源 高效联动

卧龙搜索 恒星 汇川

找对目标 精确制导

中青年
企业白领
一线/新一线城市
.....




执行亮点：

1、搜索场景下：高级样式霸屏+个性化创意需求精准匹配持续曝光。

恒星通过细化产品业务线，快速匹配到用户需求，高级样式持续霸屏吸睛。

卧龙通过细化用户需求，按需求进行词性分类覆盖人群，匹配专属文案及高级创意精准投放。



珍爱网

从品专历史表现、热搜词、竞价账户、搜索下拉词等方面优选大流量词添加；

关键词示例：
珍爱
zhenai
珍爱网下载
珍爱网登录







搜索需求，触发广告

需求匹配，展现广告

页面引导转化

信息采集，促成留咨

2、信息流场景下：个性化定投+牵星系统大数据分析决策实现精准覆盖。

结合用户画像进行定向投放，扩大用户覆盖范围。

运用牵星 DMP，精准属性人群定向，实现精准覆盖。

投放素材结合用户差异化需求点，以内容打动实现触达，缩短用户转化链路，减少流失。





人群特征/需求	大龄	同城	离异	交友
需求焦点	快速脱单	地理距离近	注重家庭稳定性	共同兴趣/话题
素材文案展示	都市大龄单身族，不介意离异，单身在两年内的绝对目的！	同城附近，工作稳定，想觅同好对象，知遇生宝宝人好就行，不介意离异	谁都有过一段失败的婚姻，有车有房找对象，想找个对象养个家	初中社会男，想找个三观正，能找一个兴趣相投的交友，一起吃喝玩乐过日子

结果：最终，为珍爱网实现整体消费同比提升 68%+，2019 年 Q3，UC 信息流投放转化率环比提升 180%，效果尤为突出。