

2020年中国互联网婚恋交友市场分析报告- 行业规模现状与发展潜力评估

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2020年中国互联网婚恋交友市场分析报告-行业规模现状与发展潜力评估》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/hulianwang/523786523786.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

互联网婚恋交友，是指用户借助互联网婚恋交友平台与异性进行沟通与了解，进而发展成恋爱关系、婚姻关系的交友行为。与传统婚恋交友模式相比，互联网婚恋交友模式顺应时代潮流，逐渐成为网络行业中新兴的服务业类型。

互联网婚恋交友模式与传统婚恋交友模式优劣势对比

模式

优势

劣势

传统婚恋交友

可以提供一对一对面的服务，沟通充分，对见面双方比较了解，保证高成功率。

是大部分婚介所没有现代化的推广手段，会员相对匮乏，迫于服务会员的压力，“被婚托”的现象容易产生。典型的代表是各地的婚介所或者婚介公司。

互联网婚恋交友

婚恋交友平台自助快捷，费用低，选择面广，以婚恋为导向兼顾顾问咨询服务。

是通常需要支付大量时间成本去甄别另一半，并且网站顾问干涉过多，会导致无法和会员有充分交流。资料来源：公开资料整理

互联网婚恋交友模式多样，可按产品服务、业务载体两大分类方法分为各不同模式。

互联网婚恋交友分类

分类方法

模式

简介

按产品服务分

互联网相亲

以“互联网+红娘”模式为主，用户基于互联网平台注册个人账号并成为会员提出相亲需求，红娘将通过电话或线下一对一服务模式为用户提供推荐与指导服务。

互联网交友

为“用户自助”模式，用户通过互联网婚恋交友平台主动认识自己想要了解的对象，无需红娘等中间人的参与。

按业务载体分

PC端婚恋交友服务

主要通过Web形式向用户提供婚恋交友产品服务，同时包括其衍生出的线下业务。

移动端婚恋交友服务

主要通过WAP、APP、小程序等形式向用户提供婚恋交友产品服务，为互联网婚恋交友平台的主流获客平台。资料来源：公开资料整理

其产业链上游主要为婚庆服务、情感资源等服务提供商，下游主要为广告主、合作商与最终用户。

互联网婚恋交友产业链

资料来源：公开资料整理

我国互联网婚恋交友行业发展起步较晚，始于1997年。发展至今，大致经历了四大发展阶段：探索阶段、成长阶段、发展阶段、转型升级阶段。目前，我国互联网婚恋交友行业处于转型升级阶段，积极向产业链上下游拓展，开始与金融理财、影视家装等领域跨界合作，打造一站式解决方案服务。

我国互联网婚恋交友行业发展历程

资料来源：公开资料整理

近五年来，随着互联网不断发展，我国网络婚恋渗透率不断上升，拉动我国互联网婚恋交友行业市场规模逐渐扩大。数据显示，截至2019年我国网络婚恋渗透率为54%，同比提升5%。

2015-2019年我国网络婚恋渗透率变化

数据来源：公开资料整理

数据显示，我国互联网婚恋交友行业市场规模已从2015年的31亿元增长至2019年的57亿元，同比2018年增长14%。

2015-2019年我国互联网婚恋交友行业市场规模与同比增长

数据来源：公开资料整理（shz）

中国报告网是观研天下集团旗下的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。《2020年中国互联网婚恋交友市场分析报告-行业规模现状与发展潜力评估》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价

格数据主要来自于各类市场监测数据库。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2017-2020年中国互联网婚恋交友行业发展概述

第一节 互联网婚恋交友行业发展情况概述

- 一、互联网婚恋交友行业相关定义
- 二、互联网婚恋交友行业基本情况介绍
- 三、互联网婚恋交友行业发展特点分析

第二节 中国互联网婚恋交友行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、互联网婚恋交友行业产业链条分析
- 三、中国互联网婚恋交友行业产业链环节分析
 - 1、上游产业
 - 2、下游产业

第三节 中国互联网婚恋交友行业生命周期分析

- 一、互联网婚恋交友行业生命周期理论概述
- 二、互联网婚恋交友行业所属的生命周期分析

第四节 互联网婚恋交友行业经济指标分析

- 一、互联网婚恋交友行业的赢利性分析
- 二、互联网婚恋交友行业的经济周期分析
- 三、互联网婚恋交友行业附加值的提升空间分析

第五节 中国互联网婚恋交友行业进入壁垒分析

- 一、互联网婚恋交友行业资金壁垒分析
- 二、互联网婚恋交友行业技术壁垒分析
- 三、互联网婚恋交友行业人才壁垒分析
- 四、互联网婚恋交友行业品牌壁垒分析
- 五、互联网婚恋交友行业其他壁垒分析

第二章 2017-2020年全球互联网婚恋交友行业市场发展现状分析

第一节 全球互联网婚恋交友行业发展历程回顾

第二节 全球互联网婚恋交友行业市场区域分布情况

第三节 亚洲互联网婚恋交友行业地区市场分析

- 一、亚洲互联网婚恋交友行业市场现状分析
- 二、亚洲互联网婚恋交友行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲互联网婚恋交友行业市场前景分析

第四节 北美互联网婚恋交友行业地区市场分析

一、北美互联网婚恋交友行业市场现状分析

二、北美互联网婚恋交友行业市场规模与市场需求分析

三、北美互联网婚恋交友行业市场前景分析

第五节 欧盟互联网婚恋交友行业地区市场分析

一、欧盟互联网婚恋交友行业市场现状分析

二、欧盟互联网婚恋交友行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟互联网婚恋交友行业市场前景分析

第六节 全球互联网婚恋交友行业重点企业分析

第七节 2021-2026年世界互联网婚恋交友行业分布走势预测

第八节 2021-2026年全球互联网婚恋交友行业市场规模预测

第三章 中国互联网婚恋交友产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品互联网婚恋交友总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国互联网婚恋交友行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第三节 中国互联网婚恋交友产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 中国互联网婚恋交友行业运行情况

第一节 中国互联网婚恋交友行业发展状况情况介绍

一、行业发展历程回顾

二、行业创新情况分析

三、行业发展特点分析

第二节 中国互联网婚恋交友行业市场规模分析

第三节 中国互联网婚恋交友行业供应情况分析

第四节 中国互联网婚恋交友行业需求情况分析

第五节 中国互联网婚恋交友行业供需平衡分析

第六节 中国互联网婚恋交友行业发展趋势分析

第五章 中国互联网婚恋交友所属行业运行数据监测

第一节 中国互联网婚恋交友所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国互联网婚恋交友所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国互联网婚恋交友所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2017-2020年中国互联网婚恋交友市场格局分析

第一节 中国互联网婚恋交友行业竞争现状分析

一、中国互联网婚恋交友行业竞争情况分析

二、中国互联网婚恋交友行业主要品牌分析

第二节 中国互联网婚恋交友行业集中度分析

一、中国互联网婚恋交友行业市场集中度分析

二、中国互联网婚恋交友行业企业集中度分析

第三节 中国互联网婚恋交友行业存在的问题

第四节 中国互联网婚恋交友行业解决问题的策略分析

第五节 中国互联网婚恋交友行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2017-2020年中国互联网婚恋交友行业需求特点与动态分析

第一节 中国互联网婚恋交友行业消费市场动态情况

第二节 中国互联网婚恋交友行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 互联网婚恋交友行业成本分析

第四节 互联网婚恋交友行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国互联网婚恋交友行业价格现状分析

第六节 中国互联网婚恋交友行业平均价格走势预测

一、中国互联网婚恋交友行业价格影响因素

二、中国互联网婚恋交友行业平均价格走势预测

三、中国互联网婚恋交友行业平均价格增速预测

第八章 2017-2020年中国互联网婚恋交友行业区域市场现状分析

第一节 中国互联网婚恋交友行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区互联网婚恋交友市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区互联网婚恋交友市场规模分析

四、华东地区互联网婚恋交友市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区互联网婚恋交友市场规模分析

四、华中地区互联网婚恋交友市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区互联网婚恋交友市场规模分析

四、华南地区互联网婚恋交友市场规模预测

第九章 2017-2020年中国互联网婚恋交友行业竞争情况

第一节 中国互联网婚恋交友行业竞争结构分析（波特五力模型）

- 一、现有企业间竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二节 中国互联网婚恋交友行业SWOT分析

- 一、行业优势分析
- 二、行业劣势分析
- 三、行业机会分析
- 四、行业威胁分析

第三节 中国互联网婚恋交友行业竞争环境分析（PEST）

- 一、政策环境
- 二、经济环境
- 三、社会环境
- 四、技术环境

第十章 互联网婚恋交友行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营业务
- 三、发展现状
- 四、优劣势分析

第二节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营业务
- 三、发展现状
- 四、优劣势分析

第三节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营业务
- 三、发展现状
- 四、优劣势分析

第四节 企业

- 一、企业概况

二、主营业务

三、发展现状

四、优劣势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营业务

三、发展现状

四、优劣势分析

第十一章 2021-2026年中国互联网婚恋交友行业发展前景分析与预测

第一节 中国互联网婚恋交友行业未来发展前景分析

一、互联网婚恋交友行业国内投资环境分析

二、中国互联网婚恋交友行业市场机会分析

三、中国互联网婚恋交友行业投资增速预测

第二节 中国互联网婚恋交友行业未来发展趋势预测

第三节 中国互联网婚恋交友行业市场发展预测

一、中国互联网婚恋交友行业市场规模预测

二、中国互联网婚恋交友行业市场规模增速预测

三、中国互联网婚恋交友行业产值规模预测

四、中国互联网婚恋交友行业产值增速预测

五、中国互联网婚恋交友行业供需情况预测

第四节 中国互联网婚恋交友行业盈利走势预测

一、中国互联网婚恋交友行业毛利润同比增速预测

二、中国互联网婚恋交友行业利润总额同比增速预测

第十二章 2021-2026年中国互联网婚恋交友行业投资风险与营销分析

第一节 互联网婚恋交友行业投资风险分析

一、互联网婚恋交友行业政策风险分析

二、互联网婚恋交友行业技术风险分析

三、互联网婚恋交友行业竞争风险分析

四、互联网婚恋交友行业其他风险分析

第二节 互联网婚恋交友行业企业经营发展分析及建议

一、互联网婚恋交友行业经营模式

二、互联网婚恋交友行业销售模式

三、互联网婚恋交友行业创新方向

第三节 互联网婚恋交友行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第十三章 2021-2026年中国互联网婚恋交友行业发展战略及规划建议

第一节 中国互联网婚恋交友行业品牌战略分析

一、互联网婚恋交友企业品牌的重要性

二、互联网婚恋交友企业实施品牌战略的意义

三、互联网婚恋交友企业品牌的现状分析

四、互联网婚恋交友企业的品牌战略

五、互联网婚恋交友品牌战略管理的策略

第二节 中国互联网婚恋交友行业市场重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、合理确立重点客户

三、对重点客户的营销策略

四、强化重点客户的管理

五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国互联网婚恋交友行业战略综合规划分析

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第十四章 2021-2026年中国互联网婚恋交友行业发展策略及投资建议

第一节 中国互联网婚恋交友行业产品策略分析

一、服务产品开发策略

二、市场细分策略

三、目标市场的选择

第二节 中国互联网婚恋交友行业定价策略分析

第三节 中国互联网婚恋交友行业营销渠道策略

一、互联网婚恋交友行业渠道选择策略

二、互联网婚恋交友行业营销策略

第四节 中国互联网婚恋交友行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国互联网婚恋交友行业重点投资区域分析

二、中国互联网婚恋交友行业重点投资产品分析

图表详见正文

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/hulianwang/523786523786.html>