

这个婚恋平台 800 多家企业 HR 为其背书

记者 王心怡

这些年，婚恋交友平台在丈母娘的逼攻下发展迅猛，百合网、世纪佳缘、珍爱网等头部平台玩得风生水起，几乎无孔不入。然而，信息不实和把关不严一直以来为网友所诟病。

在宁波，婚恋平台爱靠谱创始人龚青春向这些头部玩家发起挑战，喊出“做中国最诚信的婚恋平台”。他的这番自信来自于 800 多家入驻企业人力资源经理的信任背书，目前已有 1.8 万余名单身男女注册。

这样骄人的业绩，他究竟是怎么做到的？

单身员工成不少企业 HR 心头痛

在做爱靠谱平台前，龚青春从事人力资源工作已有 16 个年头了，曾供职于奥克斯、南苑、围海集团等大型企业。在工作中，常常困扰他的一件事就是公司的员工找不到对象。

以围海集团为例，公司 70% 的员工在水利施工企业围海股份，而其中绝大部分又各项目部。90% 是男性，整个公司总是弥漫着浓浓雄性荷尔蒙味道，员工因为各种工程项目的关系，有的跑到海边，有的驻扎小岛，荒郊野外，一待就是好年，没 WiFi，没网络，一来二去就成了大龄单身狗。

刚开始，人力资源部想通过相亲会、联谊会的形式，为这些单身员工提供交友机会，但由于远在项目部的员工来宁波参加类似活动的成本高，每次参与的人数有限等，导致活动频次低，相亲效果不甚理想。

龚青春在围海待了 7 年，印象中只有一对看顺眼了，但最后还是没有走到一起。

而对他“冲击”最大的还是公司一个特别优秀的小伙子找不到对象要离职的事儿。“小伙子在几个国内知名婚恋网站注册了会员，花了点钱认识了一个不错的姑娘，聊得也挺好。没多久女孩邀他来宁波见面，小伙子屁颠屁颠跟项目经理请好假来到宁波。两个人吃饭、泡吧、K 歌，一晚上竟然花了数千元，最后发现女孩是酒托。”

龚青春问了一圈身边的 HR 朋友发现，原来单身员工找对象难其实是宁波不少企业的“通病”。比如，围海集团、建工集团、海天集团可能是男孩子多，宁波银行、太平鸟、博洋等集团女孩子多，所以大家就想，如何让这些的资源更好的对接。

在他看来，社交是一个社会性问题，员工的交友问题客观的讲不是企业的职责，但确实又是企业人力资源部门都很关注的一个问题，而 HR 有相应的资源去把这个事情做得更好。

由此，爱靠谱平台应运而生——充分利用企业 HR 所掌握的确定信息，通过真实的信息打造一个诚信的平台，让更多的员工在诚信的条件下恋爱、交友，从而实现人力资源价值的最大化。目前，爱靠谱获得了伯乐遇马、围海集团和宁波市天使投资基金的百万投资，估值约 1000 万元。

800 多家入驻企业为他信任背书

龚青春认为，数据的真实性是婚恋平台的命根子。现有市场中，虚假信息过多。目前，各大婚恋交友网站负面影响不断，大家对婚恋网站的怀疑越来越高，尤其是会员不如实填写信息和会员资料审核不严格被视为婚恋交友平台存在的两大问题。

中国网络婚恋服务商盈利模式分为 TO B 端和 TO C 端，而爱靠谱的模式无疑是 TO B 端，只允许以企业为单位进行入驻，个人提交的申请材料必须经过企业 HR 核实后方可成为会员。由于材料经由企业内部人员审核，所以员工在平台上行为会受到一定约束，这也是他们认为的核心优势所在。

有了企业 HR 的信任背书，对于单身男女来说，真实感立马就上去了。

目前，爱靠谱采用全国、城市、企业三级管控模式，确保系统中每个数据都是可追溯的，除了宁波，已经在南昌和常州两个城市启动，杭州、上海、北京正在对接中。

同时，爱靠谱也正在借助品牌价值，不断向婚礼、婚恋咨询、金融等业务拓展。未来随着平台的不断深耕，存在跳跃增长的可能性。



快问快答

1. 如何看待您所处行业的发展趋势和创业机会？

据艾瑞咨询报告称，2017 年中国网络婚恋交友行业市场营收为 40.0 亿元，预计到 2020 年网络婚恋市场将保持稳定增长总营收超 50 亿元，其中，网络婚恋行业在整体婚恋市场中渗透率为 40.7%，且未来渗透率将进一步提升。

2. 简单介绍公司的商业模式。

爱靠谱的模式是充分利用企业 HR 所掌握的确定信息，通过真实的信息打造一个诚信的平台，让更多的员工在诚信的条件下恋爱、交友，从而实现人力资源价值的最大化。通过 HR 来组织实施，也降低了公司运营的成本。

3. 如何评价公司项目的创新价值？

所有申请材料必须经过企业 HR 核实后方可成为会员，由于企业内部人员要审核，这是爱靠谱的核心优势。让企业 HR 为注册会员的信任背书，这样的创新模式在婚恋交友行业的应用，为国内仅有。