

置之死地
而后生

龚青春抱着可能鼻青脸肿的心理准备离开了舒适区，但真正出来后，他发现，迎接他的是皮开肉绽。

2016年初，受百合网、世纪佳缘、珍爱网等几个头部玩家的影响，龚青春依旧选择从PC端网页开始做起，搭建框架、设计完UI后，他找了一群年轻人来看，这网页的调性怎么样？他们愿意点击进去吗？

几乎每个年轻人看到网页都皱起了眉头，颜色不对，互动不够，元素陈旧，毛病挑了一堆，但最重要的还是，他们告诉龚青春：

“现在年轻人都玩APP了，谁玩网页。”

这句话，醍醐灌顶，那就推翻了重来吧。

可一旦做APP，需要的资金完全超过了做网页，起码100万打底。也就是说，龚青春这时候面临的最大难关是钱。

“整个项目的启动资金分为四个部分，我自己的100万，伯乐遇马投资基金50万，围海集团投资50万，宁波市天使投资基金25万，朋友投资20万，一共245万。可除了自己的100万，其余资金都还没有完全到位。”

这意味着，一方面，龚青春只能“孤注一掷”把这100万先行投入到APP上，另一方面，他也必须敲响资金链断裂，有段时间续不上的警钟。但创业如果考虑太多，对自己没一股狠劲，就谈不上创业了，龚青春这么和自己说。



好在，做APP的同时，资金也在陆陆续续到位。龚青春的夫人还特意去学了财务，考了财务上岗证，担了个副业帮助丈夫的公司打理财务问题。有时候，龚青春会问夫人账上还有多少钱，夫人的回答从200万到100万，再到50万，最后一步步逼近个位数。

他形容，那是一种自己都没办法相信的心悸。

2018年初是龚青春压力最大的时候，账上的钱已然不多，APP虽然做出来了，但推广又是一笔大额的支出，有朋友建议他效仿互联网产品的玩法，把剩余的钱都砸出去做推广、引流量、买数据，一将功成万骨枯。

“可回到初衷想想，我做爱靠谱最终目的是为了什么？不是创业，也不是玩概念，而是帮助单身男女解决找对象难的问题，所以我宁愿爱靠谱苟延残喘地活下去。”

这话很朴实，也透露着清醒。同时，他还看到了，与其他互联网产品不一样的，在婚恋市场里，互联网仅仅只是聚集想交友、想恋爱、想结婚人群的方式而已，婚恋这一行为最终还是得回归到线下。也正是从2018年9月份开始，爱靠谱“两条腿走路”，一边做线上，一边也接线下相亲交友的业务，甚至往其他衍生领域拓展。

根据艾瑞咨询出具的《2018年中国网络婚恋交友行业研究报告》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，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。

虽然从整体来看，网络婚恋行业增长速度平稳，但是像爱靠谱这样的网络婚恋平台也正借助品牌价值，不断向婚礼、婚恋咨询、金融等业务拓展。尤其是婚礼领域，其整体规模是婚恋市场规模的近十倍，未来随着平台的不断深耕，行业存在跳跃增长的可能性。

今年才堪堪收支持平的爱靠谱，显然无法用世俗意义上的成功来定义，就连龚青春本人也不觉得自己算得上多成功的创业者，但如今的他已经能准确地告诉别人，躺在藏区草原的石头上，为什么会突如其来地想到要去创业。

“那种安静，其实是千帆过尽后的旷然。”



第43期东南商报创业分享会

本期分享者：龚青春

活动时间：12月23日（本周日）下午2点

活动地点：鄞州区樟树街515号人力资源产业园区3楼拾间咖啡

活动费用：免费！报名预交20元给群里@东南风，签到后统一退回。

报名方式：扫描下方二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00~17:00）

