

小红书

2023小红书 婚恋交友行业营销通案

生活服务行业-策划组-奕宸、行业六组-沙鲁

2023.07



CONTENTS

01 婚恋交友行业市场动态

市场规模/人群洞察

02 小红书社区解读

站内人群洞察/社区价值解读/流行趋势

03 婚恋交友站内洞察

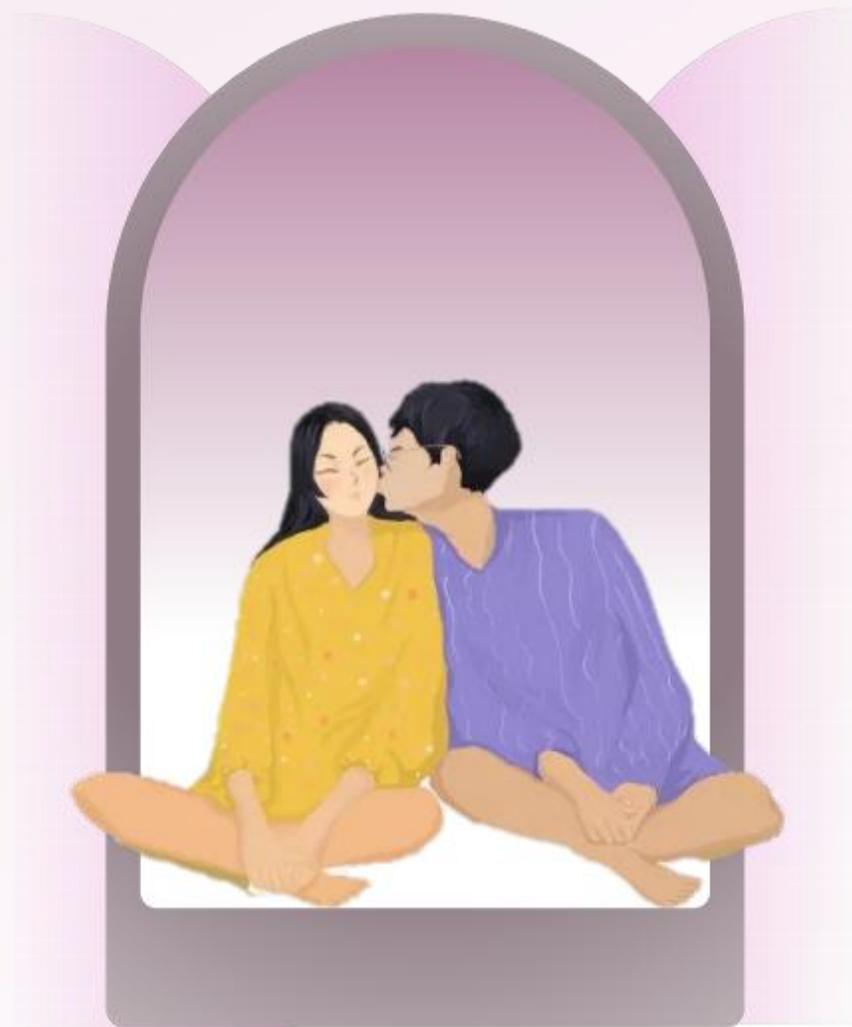
站内数据分析/笔记内容方向/用户行为分析

04 营销解决策略

营销策略/品牌及竞价产品/IP项目

05 账户搭建及优化

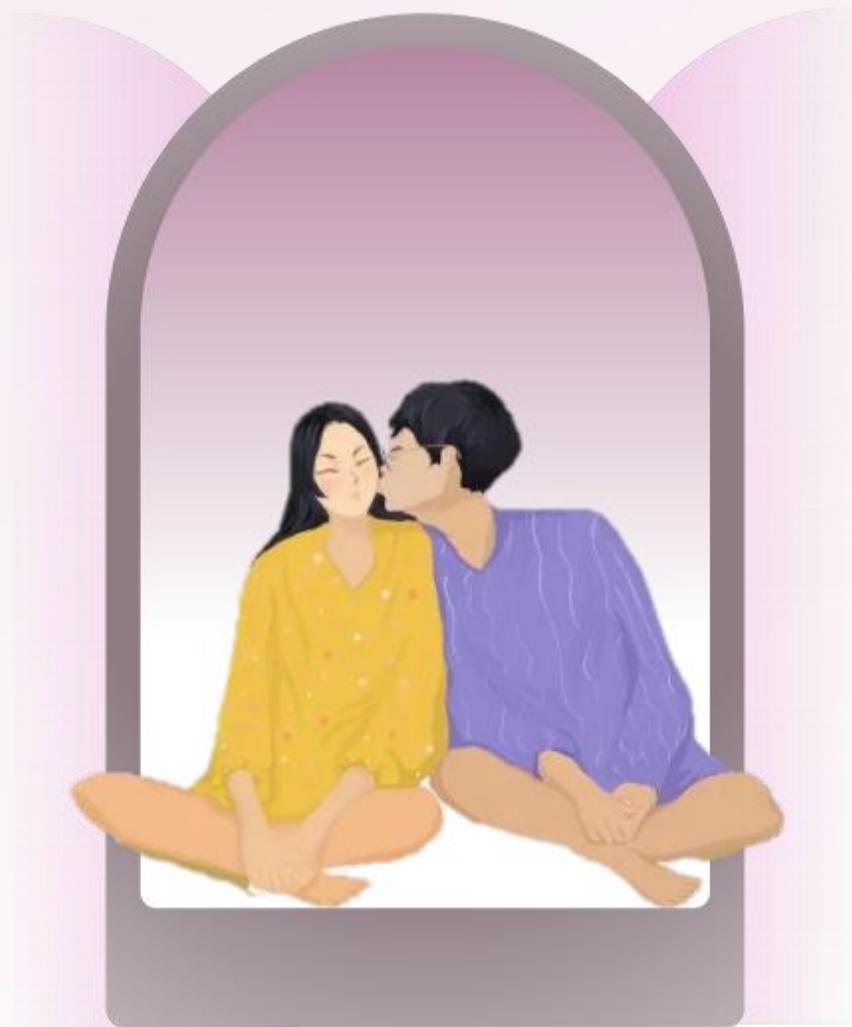
账户搭建/账户诊断



/01

婚恋交友行业市场动态

市场规模 | 人群洞察



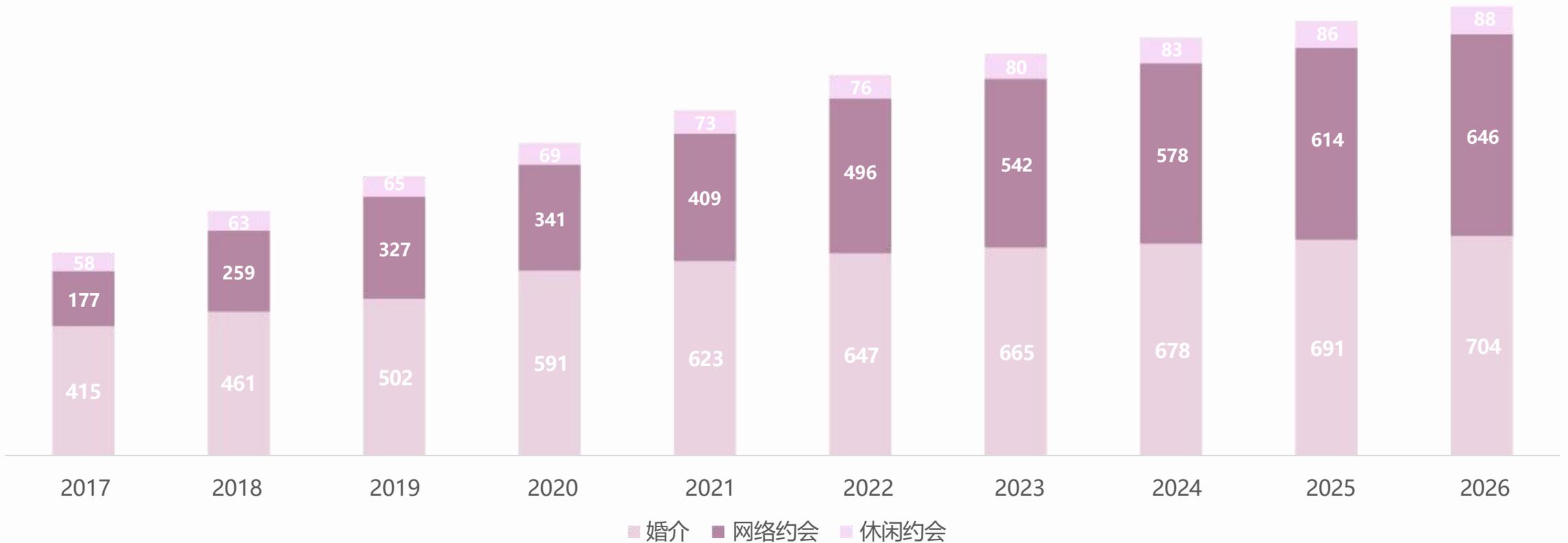
市场
规模

中国约会服务中，婚介服务是当中收入最强的部分

22年总收入超过12亿美元，预计未来几年收入将继续增加

2017-2026年中国约会服务在线收入统计及预估

在线收入 (百万美元)

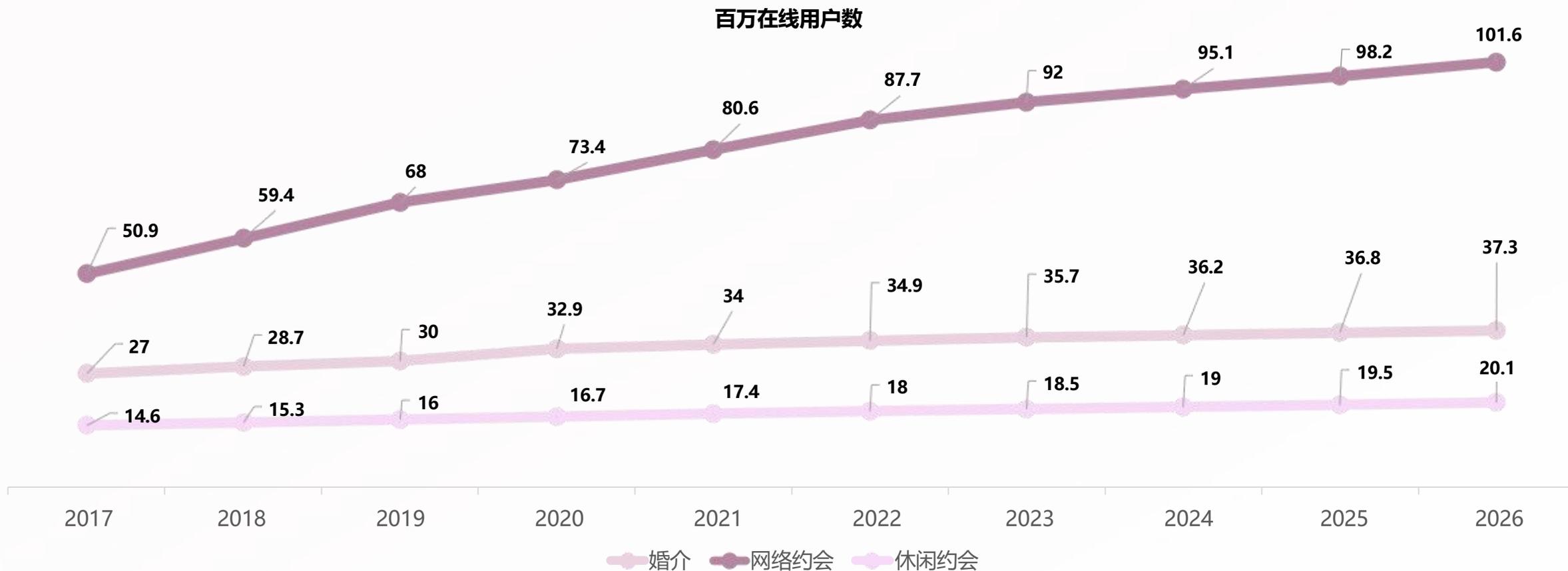


*Statista; Statista 数字市场展望

中国在线交友行业用户规模总体平稳增长，网络约会规模最大

22年有3490万人使用婚介服务，8770万人使用在线网络约会

2017-2026年中国交友在线用户规模（百万）



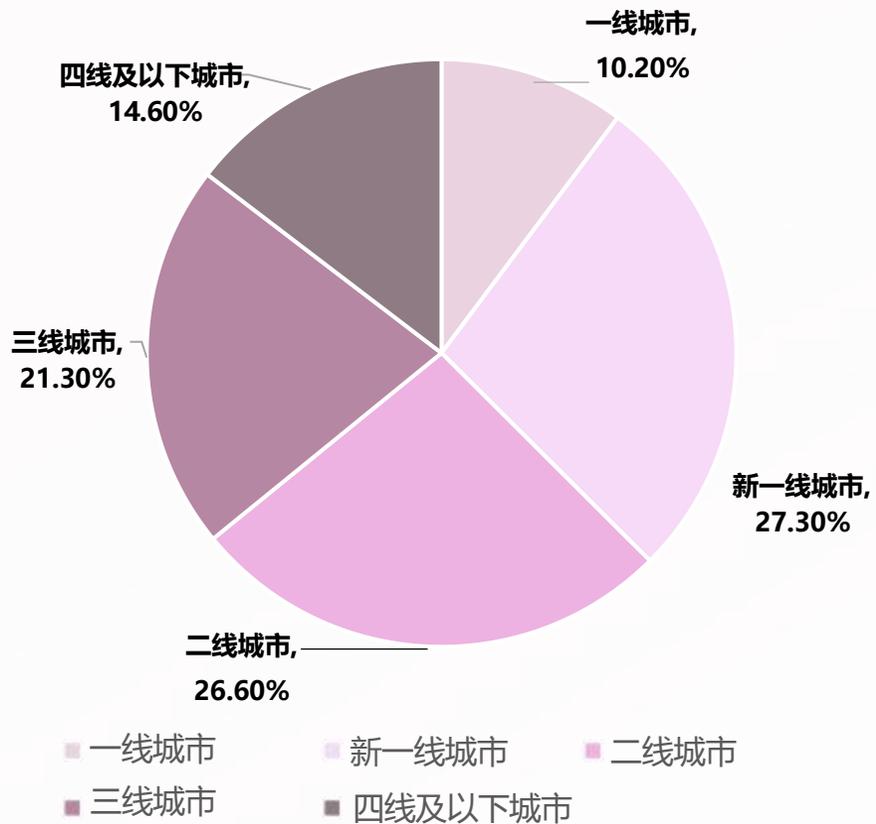
*Statista; Statista 数字市场展望

人群
洞察

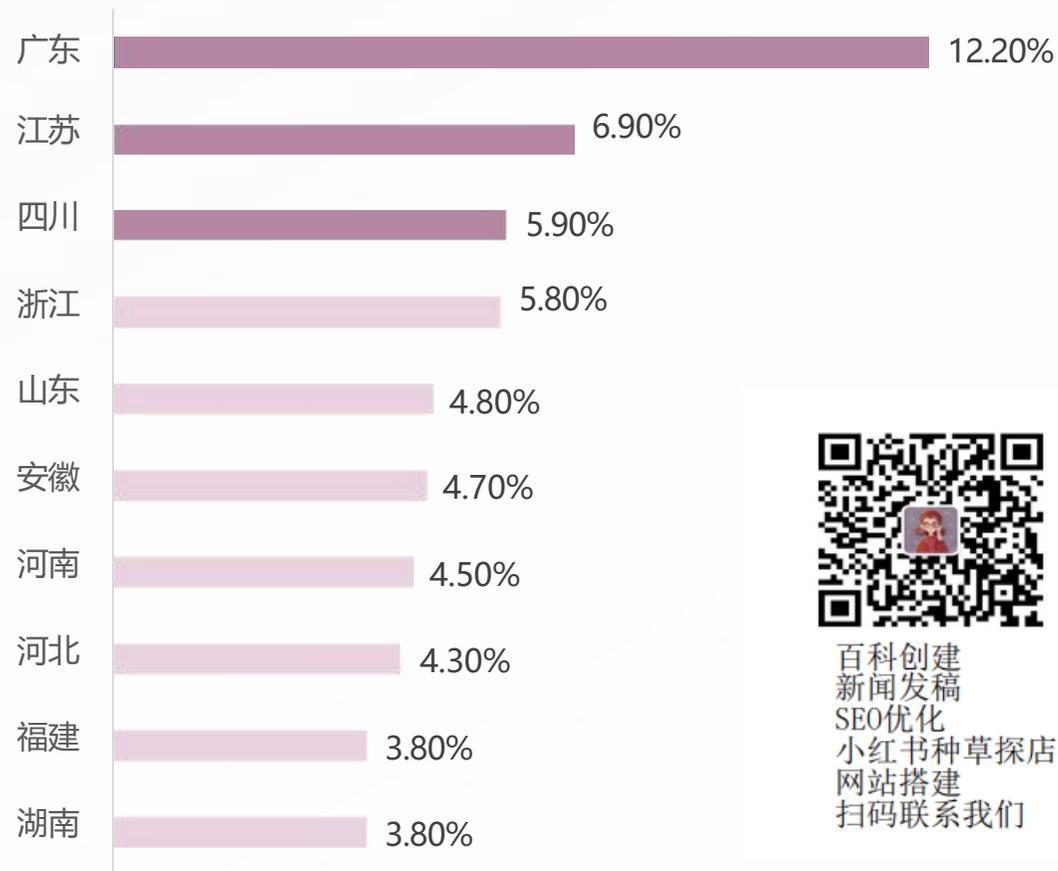
婚恋用户市场下沉趋势明显，广东江苏四川占比居前三位

一二线城市用户占比64.1%，三线及以下用户占比35.9%，市场逐渐下沉

2022上半年中国互联网婚恋交友用户区域分布



2022上半年中国互联网婚恋交友用户地区占比TOP10



百科创建
新闻发稿
SEO优化
小红书种草探店
网站搭建
扫码联系我们

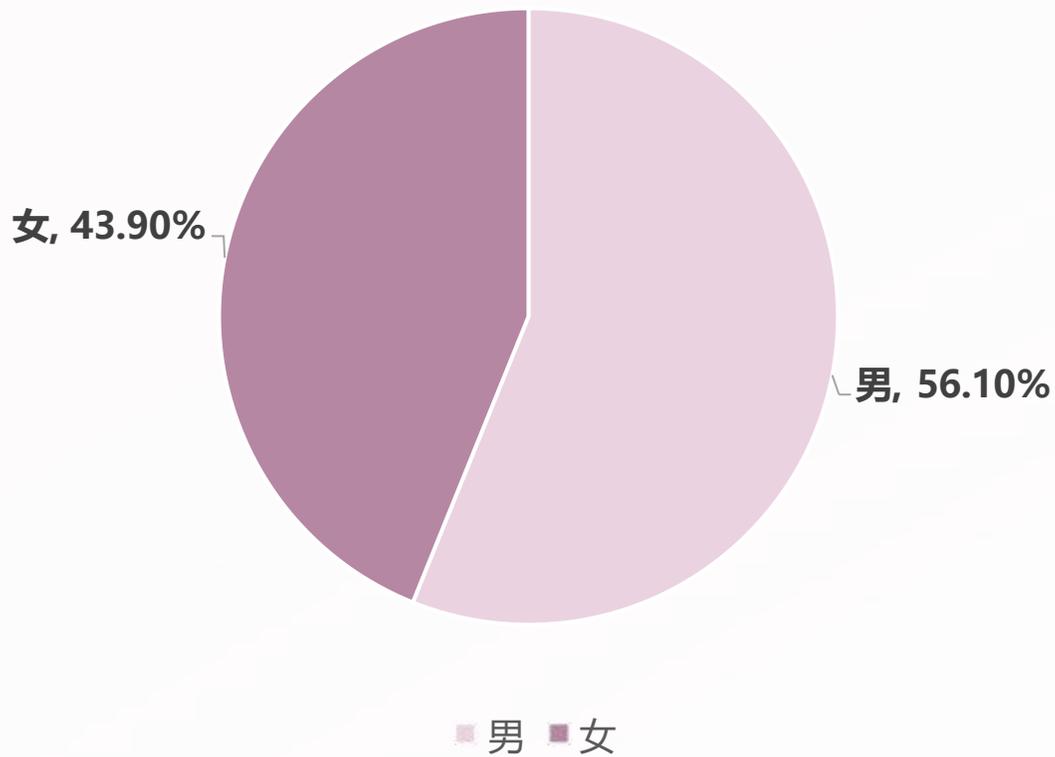
*比达 (BigDate) 数据中心

人群
洞察

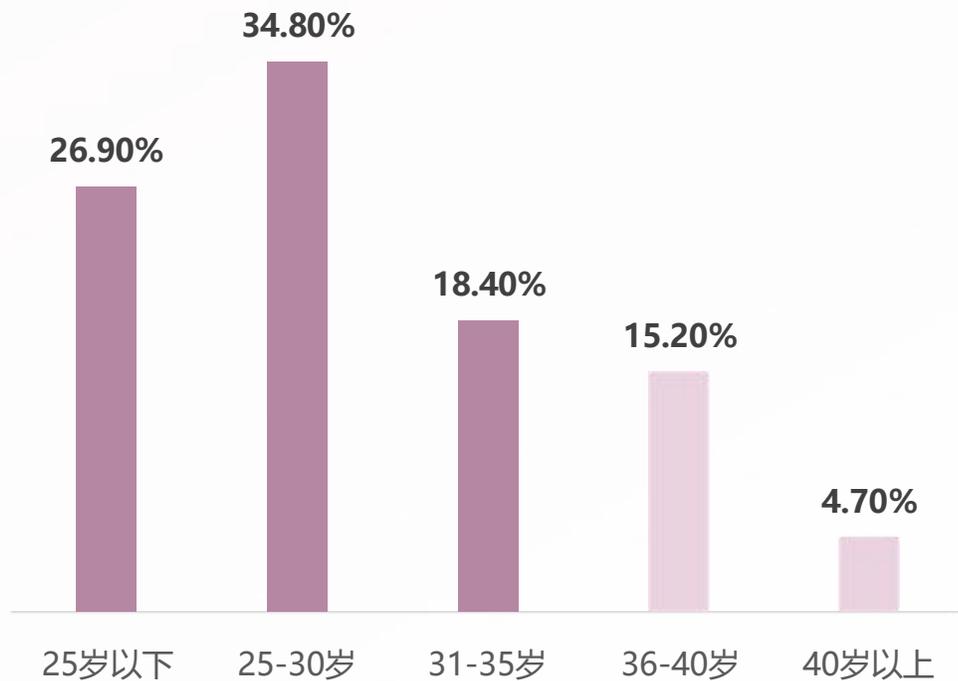
婚恋用户男性占56.1%，明显多于女性，Z世代成为市场主力军

30岁及以下用户占比达61.7%，作为互联网原住民的TA们更倾向线上交友

2022上半年中国互联网婚恋交友用户性别分布



2022上半年中国互联网婚恋交友用户年龄分布

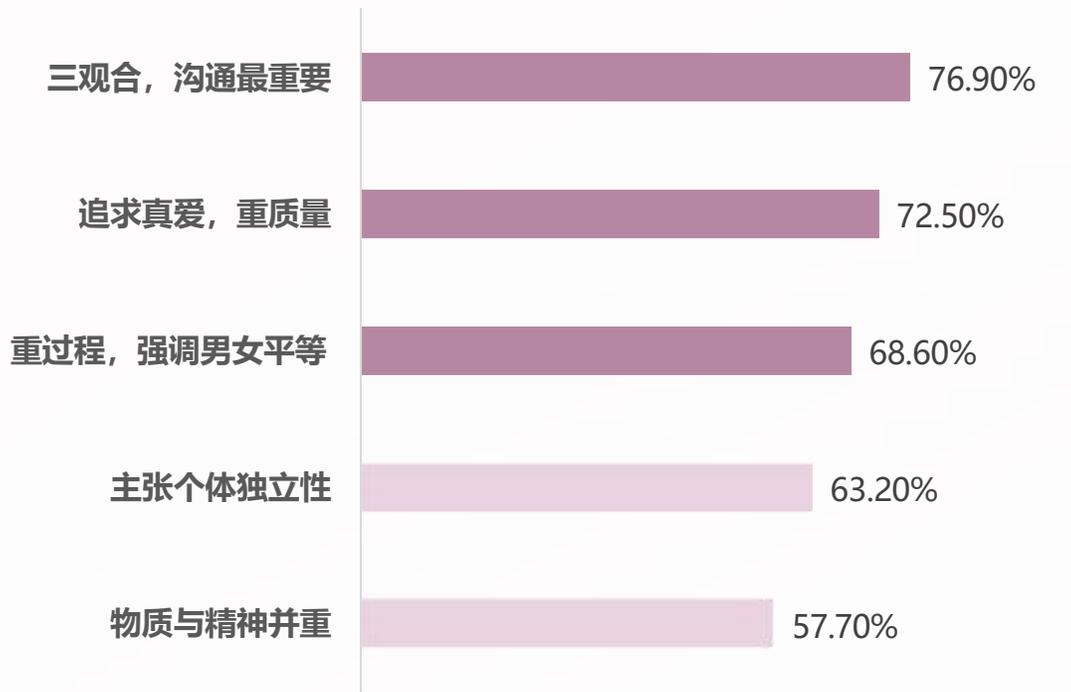


人群
洞察

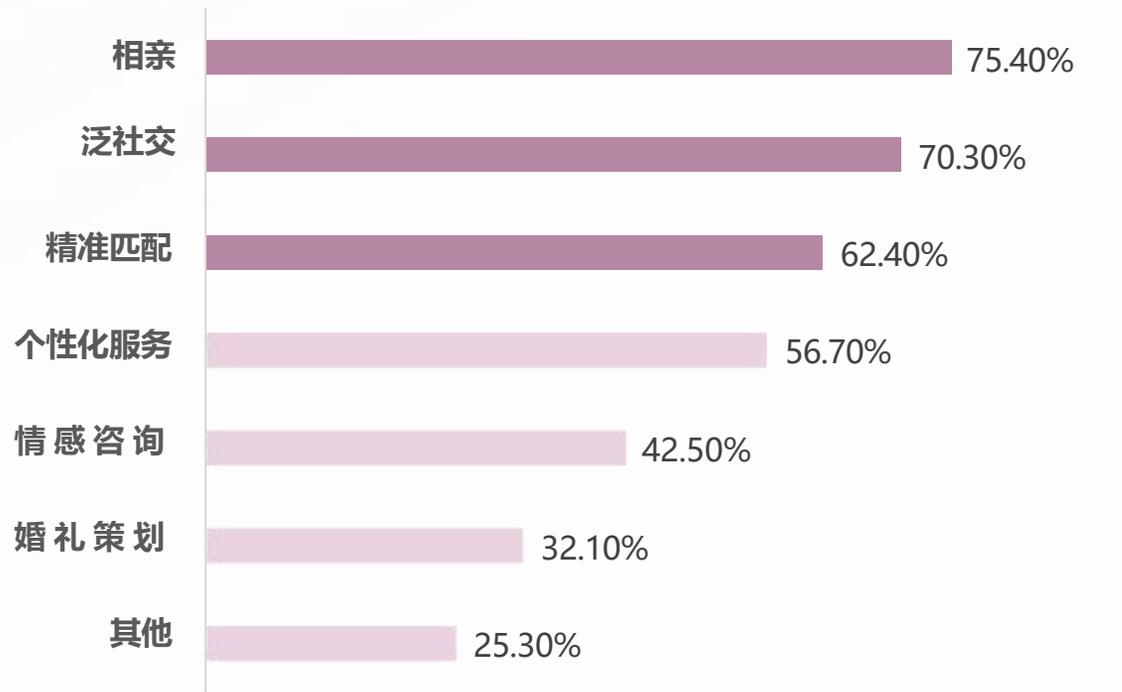
Z世代呈现三观合、重质量的理性婚恋观，相亲 and 泛社交为主要服务需求

Z世代在经济和思想上都更加独立，更希望在婚恋中掌握自主权，主张个性独立

2022上半年中国互联网婚恋交友Z世代用户婚恋观



2022上半年中国互联网婚恋交友Z世代用户服务需求

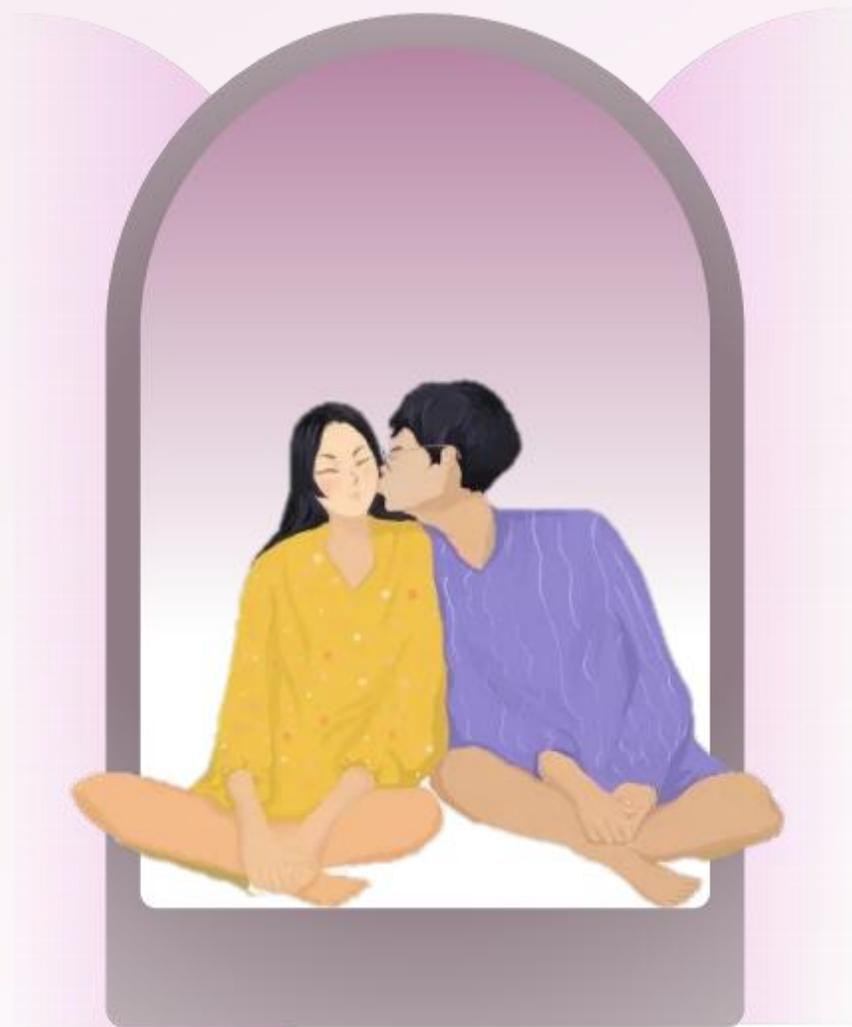


*比达 (BigDate) 数据中心

/02

小红书社区解读

站内人群洞察 | 社区价值解读 | 流行趋势



年轻有活力的用户，都在小红书



*小红书内部数据

小红书是年轻人的生活社交平台

TA们年轻有活力，热爱生活，憧憬爱情，喜欢在这里交换生活经验、分享生活态度！

2023年小红书站内相亲、恋爱、脱单相关搜索增长

官方薯家族，发起各类婚嫁话题，营造社区良好的爱情氛围



小红书APP显示
相亲相关 约
102万篇笔记



小红书APP显示
恋爱相关 约
731万篇笔记



小红书APP显示
脱单相关 约
85万篇笔记



「春节见父母指南」

洞察用户过年见父母“痛点”问题，在站内号召用户分享见父母前的准备，丰富社区内容引发共鸣



「爱的100种方式」

在情人节到来之际，呼吁站内用户分享自己的爱情生活，共同探讨爱情观，营造爱意满满的社区氛围



「小红书婚礼图鉴」

心理薯，洞察婚礼新趋势，见证并记录站内用户值得一生回味的婚礼瞬间，发布了22年小红书婚礼图鉴



「我想象中的婚礼vs现实」

小红书视频号，通过对于婚礼的想象vs现实，引发用户分享欲，填充婚嫁内容，为用户提供更多灵感

从相识到相知再到相恋，小红书陪伴用户记录全过程

在情侣一个话题下，每天就有10000人分享自己的爱情生活，促使站内用户向往美好的爱情

有 **脱单念头**

想 **找个对象**

谈 **甜甜恋爱**

步 **婚礼殿堂**



千万用户希望在小红书，“解决人生大事”

不断丰富的恋爱相关内容，呈现出乐于分享的脱单社交生活社区

甜甜的恋爱



相亲



脱单



脱单恋爱



单身交友



社交APP



*小红书内部数据，取数截止2023年6月25日

深度搜索 小红书，用户喜欢通过搜索辅助决策

小红书社区充满恋爱氛围，促使大量高净值用户在站内寻找恋爱脱单的方法及那个TA！



60%

日均用户搜索占比

3亿次

日均搜索查询量

搜索脱单攻略

搜索脱单方式

搜索脱单活动

搜索脱单服务

搜索.....

新生活趋势，助力婚恋交友行业开拓新场景

从生活中来，到生活中去，投入真实生活，小红书引领多样美好生活趋势！



周末轻解压



出个远门去旅行



轻解压
年度「轻解压」
相关笔记数量同比
上涨303%

出个远门
年度「出个远门」
相关笔记数量同比
上涨193%

* 《2023小红书年度生活趋势：投入真实生活》

小红书站内婚恋交友流行内容趋势

从线上转变为线上+线下，真实相处更能促进相识相恋

同城脱单群聊

线下脱单相亲会

7天恋爱活动

脱单资料卡

近郊旅行脱单

线下娱乐活动



无社交、无人脉，想要脱单/恋爱人士的专属脱单群聊



大型线下相亲会，相亲不尴尬，快速拉近单身男女的距离



通过七天恋爱体验，成为恋人、知己或是陌生人，由你而定



真实有效脱单资料卡，快速又精准，助力找到属于你的TA



在一场说走就走的旅行中，邂逅心动的TA，爱情自然来临

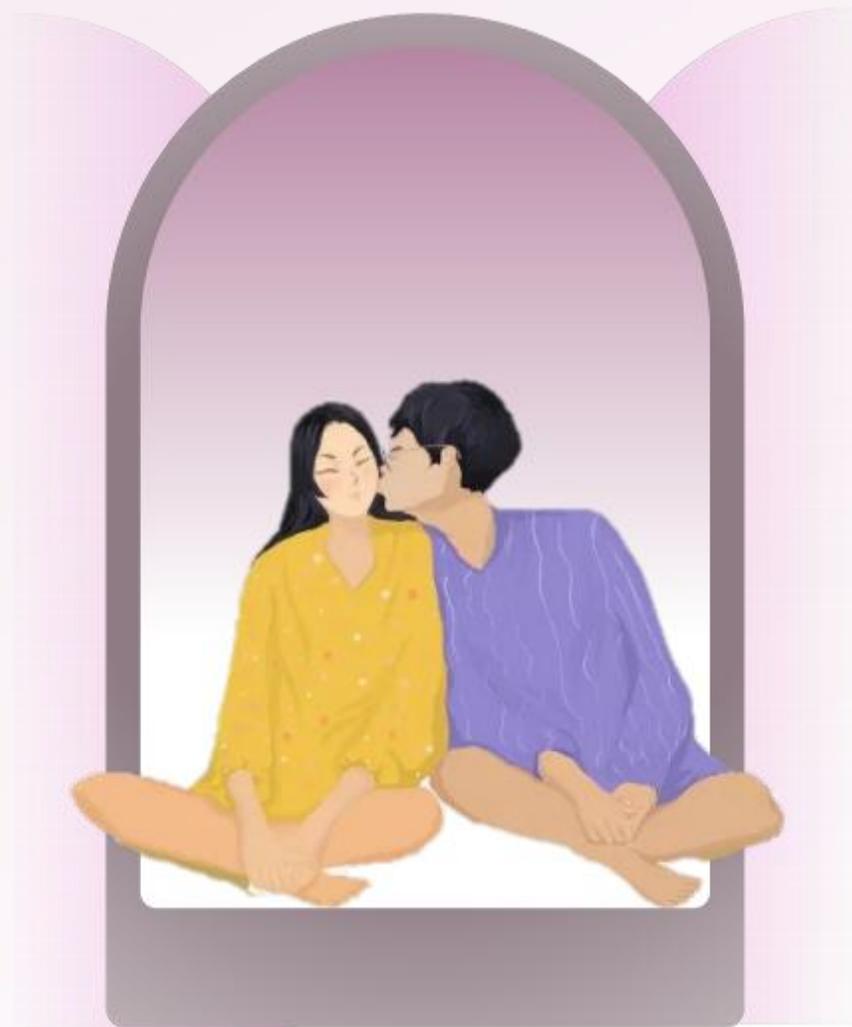


无社交、圈子小、不想用社交APP的福音，各类线下活动满足你

/03

婚恋交友站内洞察

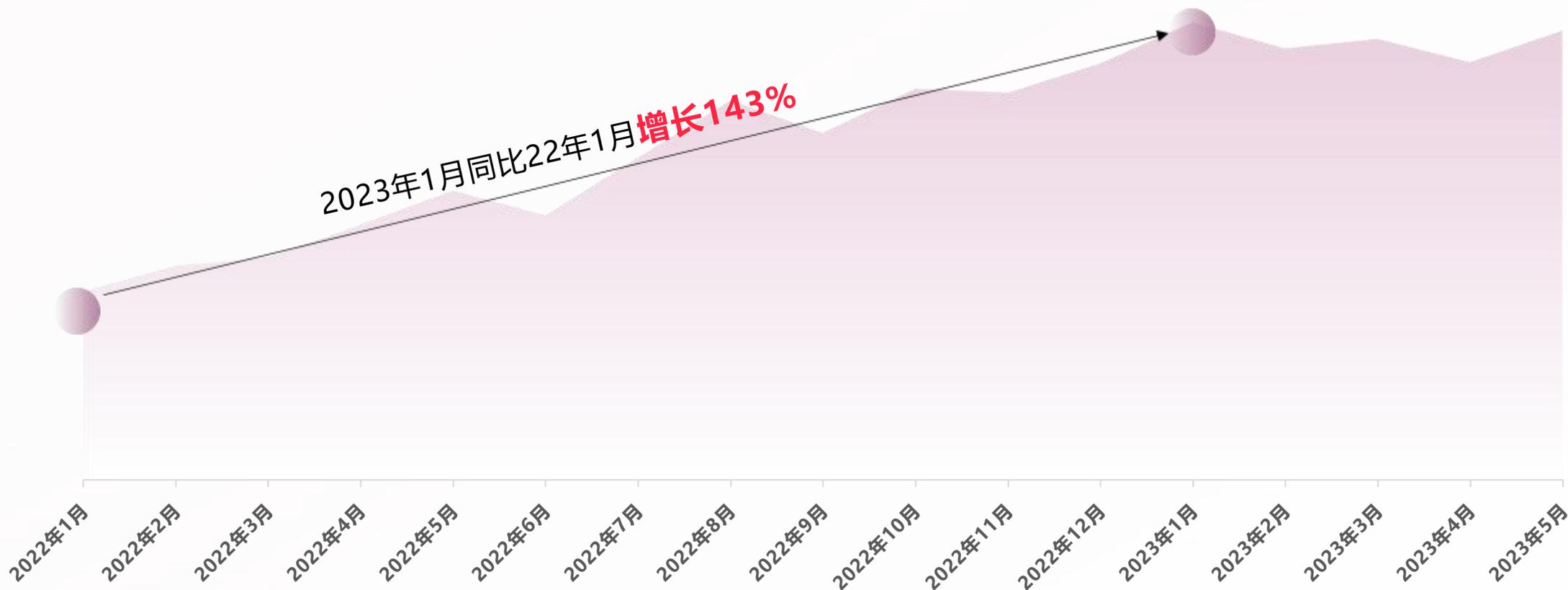
站内数据分析 | 笔记内容方向 | 用户行为分析



婚恋交友曝光持续上升，23年1-5月同比增长88%

年轻群体恋爱诉求愈加强烈，促使站内相关热度逐渐攀升

站内情感类目下相亲&脱单&恋爱集合相关曝光量



站内恋爱诉求强烈，近一年热度持续增长

通过搜索指数&发布趋势来看，在特殊节点前后相关热度会有猛烈增长！

站内找对象搜索词相关搜索指数



站内相亲脱单笔记&话题发布趋势



热搜词主要集中在相亲脱单攻略&同城脱单

用户信任站内UGC内容，习惯在小红书搜索相关攻略，从而掌握恋爱脱单中的技巧&方式

站内相亲恋爱脱单相关热搜词近90天

相亲脱单攻略

- 相亲对象怎么聊天
- 正常的恋爱进度
- 相亲聊什么话题
- 圈子小怎么脱单
- 相亲对象有效聊天
- 相亲多久确立关系
- 谈恋爱的正确步骤顺序
- 相亲对象几天不联系还聊吗
- 相亲加微信开场白
- 恋爱怎么谈
- 恋爱多久发生亲密行为
- 相亲怎么推进关系
- 相亲有效沟通
- 恋爱小技巧
- 相亲怎么确定关系



脱单相亲城市词

- 上海脱单
- 北京脱单
- 杭州相亲
- 深圳脱单
- 成都脱单
- 南京脱单
- 广州脱单
- 西安脱单
- 武汉相亲
- 苏州相亲
- 重庆相亲
- 宁波相亲
- 合肥相亲
- 台州相亲
- 南昌相亲

婚恋交友兴趣人群以23-30岁中高消费女性为主

目前人群主要集中在一线新一线，但长远来看，婚恋市场下沉，二三线城市用户需求将持续增高！

性别

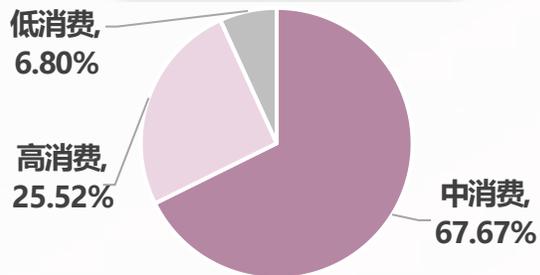


23.04%



76.96%

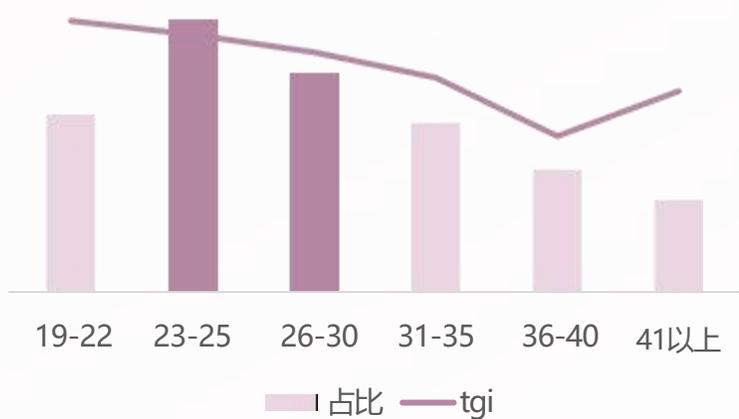
消费水平



内容关键词偏好

男朋友 vlog
好剧推荐 电视剧 恋爱 女朋友
婚姻 综艺 追剧
冷知识

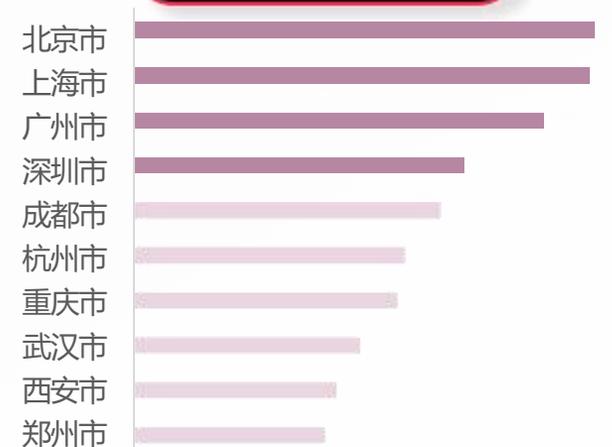
年龄分布



城市等级



地域占比



站内专业号常见热门笔记类型

高质量的首图/视频，增强内容真实感，为笔记带来更多曝光与点击，从而扩大留资数！

九宫格线下活动（图文）



单主题活动介绍（图文）



日程表/实录（图文/视频）



攻略/资料卡（图文/视频）



【首图】九宫格拼图形式+大字体现活动丰富有趣性，引发用户点击

【标题】点明线下社交脱单活动意义

【正文】介绍活动内容形式，并说明报名门槛及参与方式，吸引用户在评论区互动

【首图】潮流风排版+活动主题大字提升潮流感，抓住年轻用户眼球

【标题】简洁明了点明活动主题

【正文】结合时下年轻话题阐述活动主题意义，介绍活动玩法，吸引用户报名参与

【首图/视频封面】直接介绍日程，暗示用户对号入座安排时间，线下活动实录增强真实性

【标题】点明活动地点及意义

【正文】活动内容详细介绍，真实有效，绑定露营、野餐等站内流行内容，吸引更多用户

【首图】真实脱单经验吸引点击，详细用户资料卡，增强资料真实性

【标题】秘籍吸引浏览，坐标精准吸引

【正文】以成功脱单经历为开篇，再次强调真实性，标题绑定上海，吸引更多上海用户关注

婚恋品牌站内专业号笔记内容方向建议

合理发布不同类型笔记，确保专业号内笔记调性统一，不显杂乱更易使用户留存关注从而转化



同城脱单

发布不同城市不同类型的线下脱单活动&脱单群

40%

节点营销

用情感营销吸引用户点击
可发布活动&呼吁恋爱

25%



真实案例

讲述真实客户脱单经历
结合品牌服务凸显优势
增强真实感，信任度

20%

脱单秘籍

发布脱单攻略，潜移默化吸引用户，后续通过优质笔记内容引导留资付费

15%



婚恋交友行业私信链路流程图

用户在发现页/搜索页看到笔记，点击进入笔记详情页，点击私信组件进入私信聊天页进行咨询



封面 + 标题吸引用户点击



首位评论组件一键跳转



回复用户消息促进转化

首图下方点击立即参与跳转私信

评论首位点击

婚恋交友行业表单链路流程图

用户在发现页/搜索页看到笔记，点击进入落地页填写表单进行留资



表单封面吸引用户

前端广告展示至目标用户



填写留资

笔记/表单封面吸引点击



落地页信息收集促转化

婚恋交友行业主页间接转化链路流程图

用户在发现页/搜索页看到笔记，通过浏览主页&评论区进一步私信、评论互动留言以进行咨询



前端广告展示至目标用户



通过浏览主页进入咨询



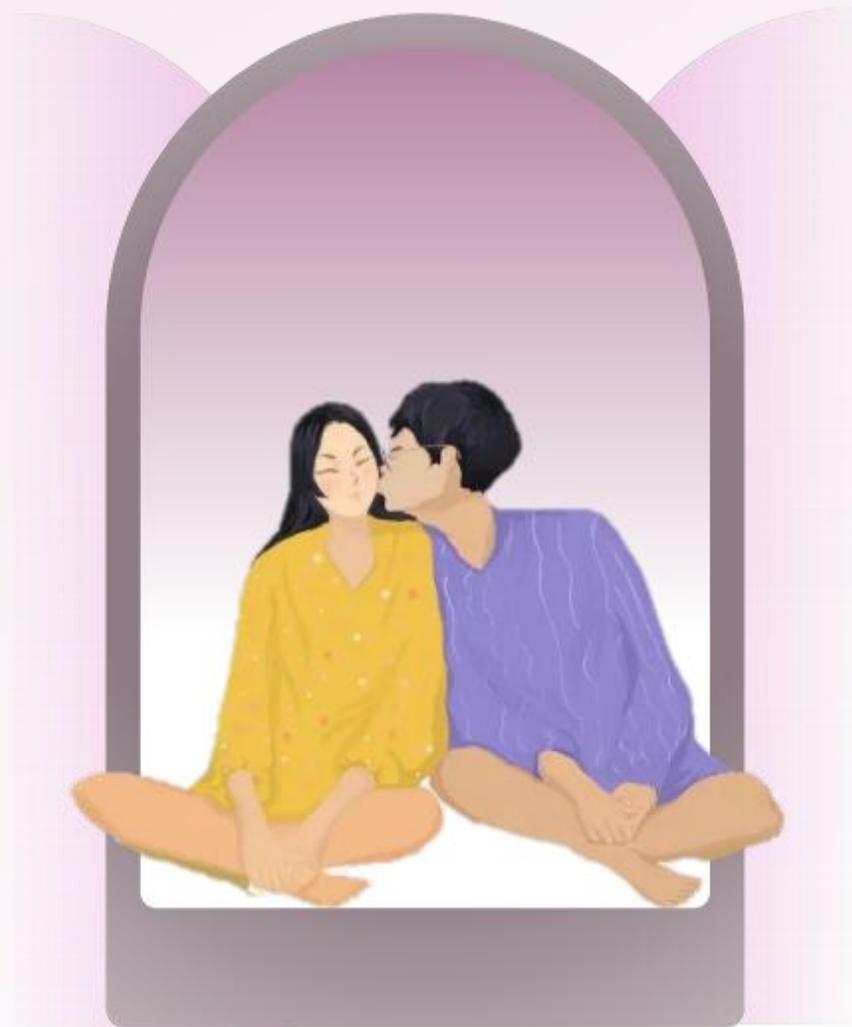
私信&评论区留言互动具体咨询



/04

营销解决策略

营销策略 | 品牌及竞价产品 | IP项目



小红书婚嫁好愿景长出来

助力品牌好服务生长，共创品牌好生意未来！



高效精准种草·持续长线经营·高客单全域转化

品效合一攻坚战：竞价 + 品牌

在品牌不同阶段或品牌不同营销诉求下，合理分配使用不同的广告产品助力品牌长线经营

竞价类广告

种草

信息流广告

加大好内容曝光

拔草

搜索广告

拦截用户视线



品牌类广告

置信度
UP

品牌广告

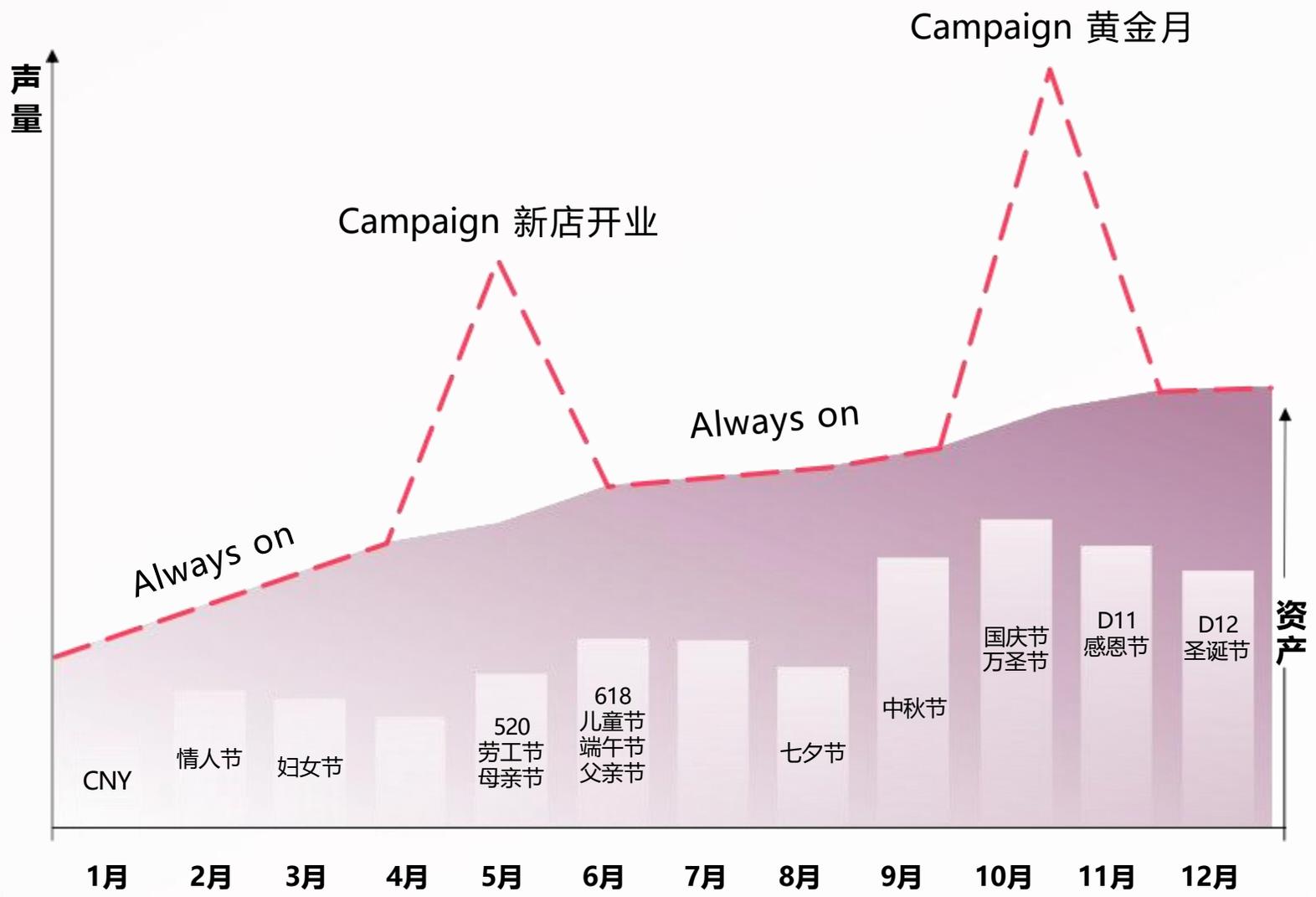
品牌形象建立必备

品牌
营销

IP项目

引爆声量占领心智

小红书“点-线-面”营销组合拳，助力长效增长



点 Campaign
品+效+IP 制造高脉冲

+ 线 Always on
KFS+品牌 抢占强心智

+ 面 Precipitation
后端链路优化 营销提效

S级节点-38 618 D11
A级节点-CNY 5.1 10.1 D12
Love Day-VD 520 CVD
品牌自身节点

品牌多路径触达用户，助力婚恋商家最大化种草

在行业竞价白热化时加入品牌类投放，减少竞价博弈，抢占关键视线，避免竞品拦截目标人群

开屏



入口强曝光

有效传递品牌价值

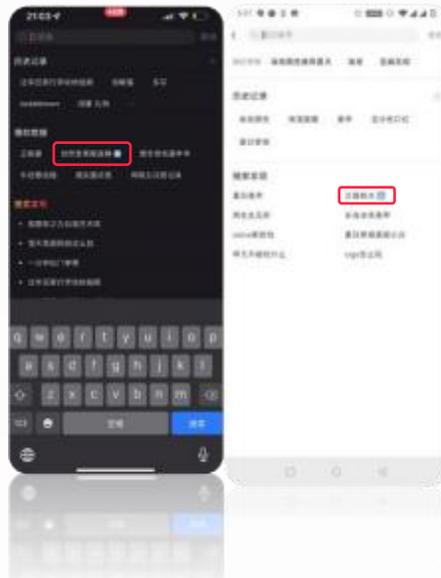
GD信息流



放大内容传播

种草必备，高效触达

火焰话题



搜索发现页

唯一流量入口

商业话题



创意商业话题

聚合笔记，沉淀资产

品牌专区



抢占搜索流量

建立品牌营销阵地

IP助力品牌传递情感价值，为站内长期营销加码

围绕重要节点活动，联动全站资源，创意玩法助推「线上+线下」声量脉冲

IP 植情感

- 挖掘婚恋垂类场景之外的新可能，引发新的热潮
- 多维联动实现品牌内容的破圈传播，吸引大量UGC产出优质内容



《心动连锁反应》

小红书首档真人恋爱综艺



《怦然心动-结婚季》

品牌宣传片传递品牌情感价值



《520礼物情报站》

携手品牌深入520爱的氛围



《七夕情书请查收》

情感为基点瞄准七夕情感共鸣



《更多IP项目》

举手咨询



适配婚恋行业「植入情感」全场景营销 IP项目

商业化合作建议

- 洞察并挖掘适配品牌/行业的相关场景，拓宽垂类场景外的新场景，造新趋势；
- 解读婚恋与场景之间的核心情感价值，使草种更深；
- 建立与用户之间的沟通桥梁，使口碑再次发酵；

KFS方法论，抢占用户心智，助力品牌收割

K 内容种草先行，输出潜力爆文

F 信息流广告，强曝光种草

S 搜索广告，固心智强转化

目标

品牌官号主要输出笔记配合博主积攒内容沉淀，为打造爆文做铺垫

信息流广告加持官号好内容，打造爆文实现品牌强曝光种草

搜索广告帮助品牌建立从搜索到种草到拔草的快速转化链路

动作

官方输出笔记



博主输出笔记

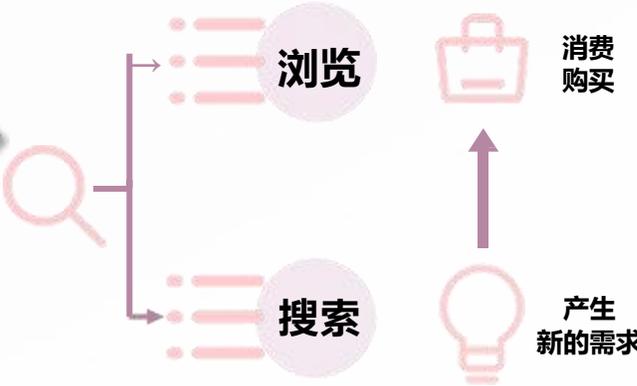


5种类型 种子笔记 (测试初期5种笔记类型)

30% 追投 潜力爆文 (头部优质笔记加推)

10% 重投 高赞笔记

通用词、品类词、品牌词、竞品词、地域词 SEM投放实现从内容种草到搜索割草



浏览

搜索

消费购买

产生新的需求

婚恋行业预算拆解方法

背景

婚恋行业客户对于前端获客成本要求较高，过分依赖于全站智投（操作简单、获客成本低）的广告产品易造成整个投放账户基建生态不健康、反馈后端转化人群不精准等问题

预算拆解

核心策略

	信息流	搜索	全站智投	产品内测
目标设定	充分探索流量 用定向圈定人群	全面拓展关键词 并做好卡位	保持新建频率 拉低推广成本	配合内测项目 享受流量红利
预算分配	40%	20%	30%	10%
优化频率	第1天: 新建 (追溯搭建目标) 转化数≤10: 计划不做调整优化			
	第5天: 观察数据 优胜劣汰 第7天: 定期更新计划	第30天: 智能推词、以词 推词、等工具拓 展关键词数量 第60天: 结合行业、类目 热搜词拓宽方向	第5天: 观察数据 优胜劣汰 第7天: 定期更新计划	按照不同项目实 际情况进行更新 优化

● 精准人群，提高客单：

信息流基础+兴趣定向（高级定向/DMP人群包等）圈定人群
提高后端转化及客单价

● 意向卡位，品牌建设：

搜索非以词量多取胜
除行业通用词外，需重点关注类目延伸词、上下游词、品牌词建设等

● 压缩成本，降本增效：

目前全站智投在成本及量级综合优势明显
拉低账户前端获客成本，实现降本增效

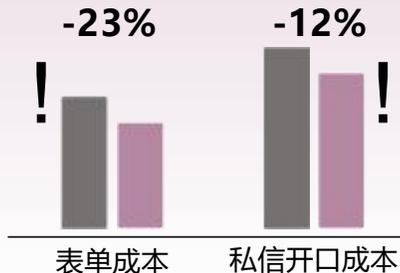
● 配合内测，享受红利：

合理利用预算，把握 新产品红利期

合规运营 真实美好：

鼓励发布真实用户需求、有真人感的内容；
禁止虚假信息内容、
利用夸张不实信息博取眼球、
恶意售卖等行为

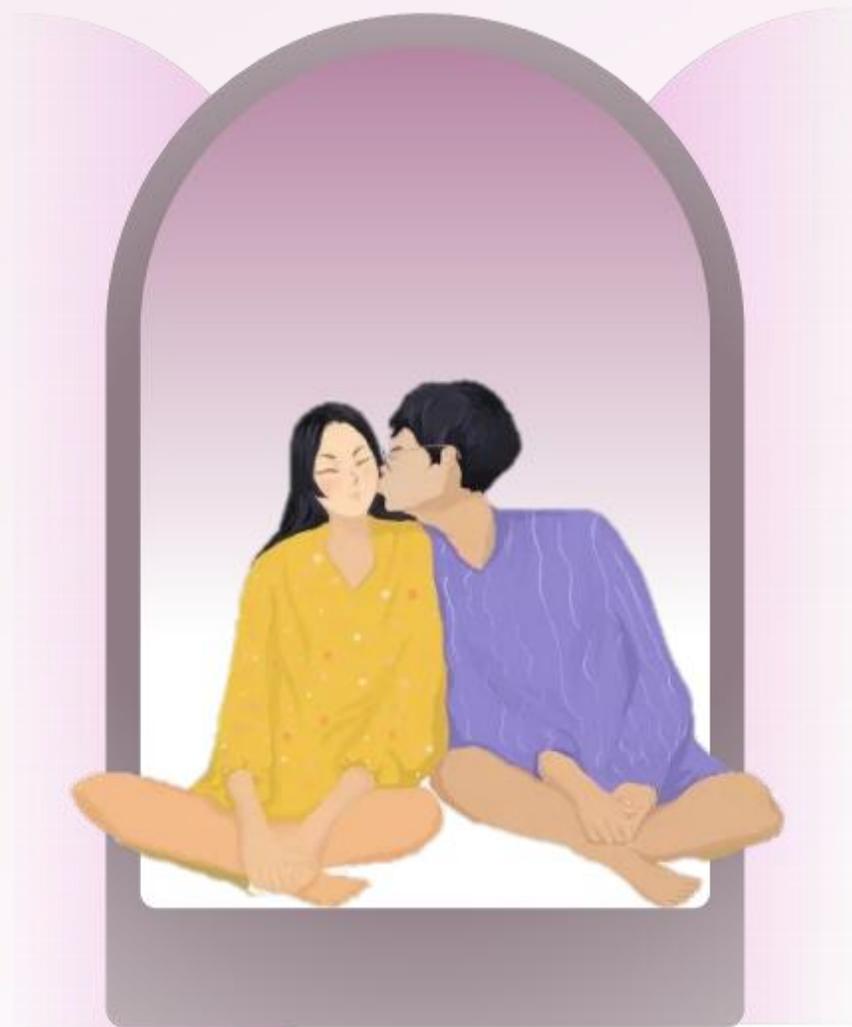
某婚恋客户测试结果



/05

账户搭建及优化

账户搭建 | 账户诊断



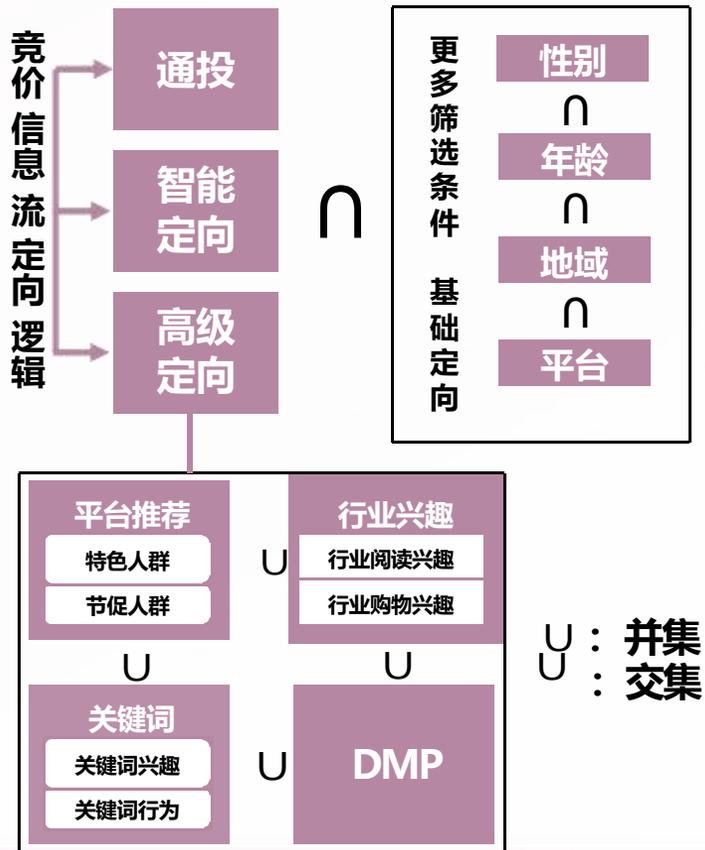
信息流广告

运营策略指引:

- ✓ 参考社区、业务、内容，选择并测试适合自己的投放**定向标签**较为重要
- ✓ 放宽定向产品种草-mcb/bcb高赞笔记互动链路和收紧定向客资收集-私信/表单链路为行业较为**常用链路**
- ✓ 三种定向类型三选一，某一定向类型与基础定向取**交集**，各基础定向取**交集**，平台推荐、行业兴趣、关键词定向与DMP人群包取**并集**

定向类型	优势	适用场景
通投	定向人群广泛，覆盖人群量级大	没有特别明确的人群，希望广泛触达小红书的用户
智能定向	基于业务、内容，深度挖掘潜在人群	想省时省力，并找到具有行业和产品属性的人群，有一定的转化保证并兼顾跑量
高级定向	直观选择定向标签人群，人群较精准	适合有明确的行业投放属性

竞价信息流定向人群圈选逻辑



搜索广告

运营策略指引:

- ✓ 拓展足够**全面**的关键词，如：脱单、恋爱、相亲、交友、婚恋等热门关键词方向
- ✓ 客资收集-表单提交量/私信开口量-表单提交成本控制/私信开口成本控制为行业较为**常用链路**
- ✓ 巧用关键词规划、智能投放工具等做到降本增效，及时关注关键词投放报告，针对报告做好账户**关键词四象限**梳理，对高消高转化词及低消高转化词进行重点优化



确定营销诉求

选择推广目标

选词、匹配

智能投放工具提效

产品种草

客资收集

抢占赛道

商品销量

点击量

互动量

转化量

笔记推词

落地页推词

行业推词

以词推词

上下游推词

关键词词包

关键词规划工具

产品词

品牌词

竞品词

长尾词

类目词

关键词类型

精准匹配

短语匹配

匹配模式

抢排位工具
第一名/前三名

智能卡位
抢占心智

智能出价
Nobid/ oCPC

智能投放
效率加速

智能创意

优秀创意

转化组件

创意优化
高效连接

全站智投

如何控表单/私信成本?

使用全站智投获取表单/私信时，只能选择**转化成本控制方式**，会帮助推广控制获客成本，并享受超成本自动赔付



如何对计划进行优化?

- 1、**避免出价低于行业大盘均值**，若出价过低，则竞争力降低，错失拿量机会
- 2、**建议一条计划下投放多篇笔记**，笔记多则单条计划拿量能力变高，可更快积累数据度过冷启动期，避免同样的素材搭建相同计划，出现跑量问题
- 3、全站智投人工可干预性偏少，跑量模型与素材更新频率是较为重要的因素，**建议出现成本突高或突然流量下滑时，及时新建计划**

如何提高转化?

- 1、笔记封面：增加服务卖点、用户关注痛点，吸引用户
- 2、笔记内容：**真诚分享**，杜绝虚假内容信息，发布有真人感内容，切实满足用户需求
- 3、智能创意：封面优选、标题优选可实现千人千面，提高推广ctr
- 4、**转化组件**：可添加在图片底部、评论区置顶，可自选文案





期待合作

