



强对用户隐私及个人安全保护。

用户安全的痼疾解决了，珍爱网又面临了新的挑战。

一方面，我国“不婚族”和晚婚的趋势明显。2024年上半年全国结婚登记数为343万对，仅为2014年同期的一半（2014年上半年结婚登记数694万对）。10年来结婚登记数腰斩，初婚年龄不断推迟。

另一方面，新兴崛起的陌生人交友平台抢走了很大一部分有婚恋需求的年轻群体。“重社交、轻婚恋”的趋势下，与传统婚恋交友App相比，年轻群体更青睐陌生人社交平台。

对于珍爱网而言，挑战也意味着机会。

由于年轻人工作压力大、社交圈狭窄、时间匮乏，所以越来越多年轻人选择通过婚恋平台找到另一半并开启幸福生活，而这也正是婚恋行业不可或缺的有力佐证。对婚恋行业而言，服务永远大于销售。所谓的服务不只是简单地撮合双方，更重要的是为他们提供全方位支持和指导，帮助建立稳定而成熟的关系，树立积极正向婚恋观。

例如，珍爱网旗下主打产品——珍爱App，不仅继承了公司一贯的安全高效原则，还融入了许多创新元素，成为了集趣味性 with 实用性于一体的婚恋社交工具。其中，视频直播、一起来K歌等功能的引入，为用户提供了更为直接和真实的交流机会，增强了沟通的即时性和互动性。同时，珍爱App还陆续推出性格测试、动态分享等板块，助力青年找到理想伴侣，享受美好爱情生活。此外，珍爱网还全新开发了包括“百

人线上互选”在内的更加适应都市青年的交友功能，不仅丰富了平台的互动形式，也更加贴合现代年轻人的生活节奏和交友需求，为他们提供了更多样化的社交选择。

同时，珍爱网的线下红娘服务也发展得有声有色。截至2023年，珍爱网已在全国39个主要城市开设51家线下直营门店。但这在肖遂宁看来还有很多提升的空间。

比如说，他希望今后每一位珍爱网红娘都把服务对象当作亲人，甚至可以不要在直营门店而是在自家客厅开设个人工作室。“如果你愿意在家里接待服务对象，说明你很坦然，是认认真真、负责任地给他/她介绍对象。”肖遂宁举例道，“与此同时，我们希望红娘的学历要普遍提高，这样才能更好地服务我们的高阶客户。”

作为PAG合伙人及中国区主席，肖遂宁此前还投资了学前教育等项目，他甚至考虑今后可以和珍爱网的资源对接起来。

“比如我们不仅要解决客户交友婚恋的问题，等他们结婚以后，也可以提供教育等资源，这样才是真正的‘伴随用户终生的幸福家庭管理平台’。”

当党建和公益双翼齐飞

在肖遂宁看来，珍爱网转型做“伴随用户终生的幸福家庭管理平台”，前提就是视客户为亲人、秉持正



位于珍爱网深圳总部的党群服务中心。