

芝3D電視
監駕到



約會公司
牽「網戀」紅綫
A42

Executive
& Market

約會公司牽「網戀」紅綫

隨着愈來愈多單身人士藉網上交友擴闊社交圈子，約會公司推出收費較低的網上配對平台吸客。(資料圖片)



Lunch Actually 網上配對平台

1. 主攻年輕的專業人士，因愈來愈多年輕人在網上擴闊社交圈子
2. 客人在網站登記，再花30至45分鐘填寫性格測試問卷，公司再作跟進；毋須與顧問面談，手續較簡單方便
3. 收費較低，客人可選擇3次、5次及10次的約會服務，收費1,200元至3,600元

資料來源：Lunch Actually

有無車樓？初約會忌「查家宅」

「你賺多少錢？有沒有車和樓？」
「你是否願意生子？」約會服務公司Lunch Actually創辦人林笑崑（圖）說，單身男女初次約會，不要像「機關槍」般連珠發炮提問，以免令氣氛緊張，須調整心態，放鬆心情。

6年造就1.5萬個約會

該公司營運6年，辦過1.5萬個約會，當中不少成功個案。她指，曾經有一名女律師到公司尋求配對服務，經公司分析後，安排一名從事娛樂事業的男性與她約會，

「公司始終認為他們相配，男客人亦有碩士學位。」她指，在職員的連番游說下，女客人最終赴約，結果兩人一拍即合，一年後選定在相識紀念日結婚，現育有2名女兒。

不再「踢拖」赴約 男客覓伴

另一個案是，一名從事資訊科技行業的男客人，被女方投訴穿着拖鞋赴會，經了解後，才知他可穿簡便衣着上班，因此「踢拖」赴會。該公司遂建議該客人帶備鞋子上班，在赴約前替換，他後來約會成功。

對於有些人兜兜轉轉仍未找到合適對象，她認為，很多單身人士只重視相遇過程，但未想過要先裝備自己，令自己成為一個合適的人，她並



商業脈搏

本港適婚的單身人士漸多，年輕人尋找伴侶意識提高，令約會服務趨年輕化。有主攻專業人士的約會服務公司，針對年輕人愛上網交友習慣，近日推出收費較低的網上配對平台，搶攻年輕專業人士。

■本報記者 葉燕玲

約會服務公司Lunch Actually主要為客戶提供配對及單對單的午餐約會服務，創辦人林笑崑指，愈來愈多年輕的單身人士在互聯網擴闊社交圈子，故推出網上配對平台吸客。

推網上配對平台 吸年輕客

因應網上交友趨勢，該公司於07年推出網上自助交友平台Eteract.com，年輕人登記成為會員後，便可自行結識新朋友，上周在港再推網上配對平台eSynchrony，該平台去年已在新加坡推出。

她說，客戶需在網站登記，再花30至45分鐘填寫性格測試問卷，遞交後，公司會進行配對，若男女雙方願意約見對方，顧問便安排約會。登記會員不需與顧問面談，但需通過電話測試、上載個人資料等核實身份。

她解釋，採納面談服務的顧客需親自到公司，顧問從面談中取其個人資料、擇偶要求等，再進行分析和配對。與面談服務相比，她認為，網上配對平台手續較簡單方便，能助顧客有效運用時間尋找另一半，亦可加快公司客戶資料庫的儲存量。

港逾1500會員 專業人士為主

該公司兩年前初拓香港市場，她指，當時港人較抗拒約會服務，但現時態度逐漸開放。另外，該公司的20至26歲年輕女客源漸多，因看見身邊女同事難找對象，令她們欲透過約會擴大社交圈子，盡早找尋對象。

該公司04年在新加坡開業，翌年開拓台灣，08年進駐香港，至今港會員逾1,500人，以專業人士為主，男女客戶比例4比6，會員會籍能轉移至星馬兩地，令生活圈子跨國性擴展。她預期，新的網上平台將吸納更多年輕客群，其男女比例將如其他國家般，為6比4。

收費1200至3600元 較面談平

網上配對服務客人可選擇3次、5次及10次的約會服務，收費1,200元至3,600元，較面談服務4,000元至1萬元（包3至20次約會）為低。該公司正考慮舉辦戀愛及約會等主題性講座，吸納新客。

針對今天日本白色情人節，該公司早前舉辦「星級浪漫約會」活動，單身男女在網上投稿表達對異性欣賞，勝出的男女，分別可於今天與女星賈曉晨及男星高鈞賢共進浪漫午餐。



約會服務公司Lunch Actually新的網上平台可吸納客群，其男女比例將如般，為6比4。（受訪