

我主良缘邓达： 帮助一亿人成就高品质婚姻

找对象是个技术活，心态比硬件更重要；
给军人最低标准收费、提供最高级别服务；
人类只要有生息繁衍，婚恋机构就永远不会消失；
一个人择偶标准要是不回归理性，那说明他还不够痛、摔得不够惨。
说这些话的不是别人，正是跨省直营高端婚恋实体连锁企业“我主良缘”创始人邓达，一个看着《人民日报》《解放军报》长大的退伍军人，辞去省级事业单位公职，办起婚恋机构，当起“红娘”，想着“帮助1亿人成就高品质婚姻”。



帮助1亿人成就高品质婚姻

“刚过完年，忙，前来征婚相亲的人特别多，很多人都是临时抱佛脚，想赶紧找个带回家交差。这是缺乏规划的表现。”三句话不离本行，一见到笔者，邓达就暴露了自己的职业：婚介机构红娘。

2007年9月，他在福州开办“我主良缘”高端创意婚恋网，同时开办实体店。因军人情结，他

立下一个硬规定：给军人最低标准收费、提供最高级别服务。

取名“我主良缘”即“握住良缘”“我的良缘我作主”，一如他的性格一样。截至2017年3月，“我主良缘”已在北京、上海、香港、南京、青岛、济南、厦门、深圳、广州、杭州、福州和长沙12个城市开设了19家实体店，都采用直营连锁模式，标准化运作

和管理。

“在我们机构成立10周年时，至少得能达到25家分店，国内最主要的城市都要有，像一条围巾一样包围着那里的单身男女们。”不经意间，邓达透露了他的“野心”。

让他颇为自豪的是，目前实体婚介店没有跨省直营的，他们是第一家。

婚介机构要接地气也要讲诚信

那么多婚介机构，人家为什么选择你？“我主良缘”如何取胜？笔者将这个难题抛给邓达。

“婚介机构要接地气，也要讲诚信。”多年的政府部门工作经历，让他的话颇有官方色彩。邓达解释道：“接地气，就是你要接触形形色色的单身男女，想他们之所想，急他们之所急，不断满足他们的征婚需求。你要有底线，不能去坑蒙拐骗，要讲诚信，

让自己像铁一样硬。”

不能坑蒙拐骗，邓达对笔者又重复了一遍，“靠坑蒙拐骗我没见过撑过一年的，市场自会淘汰你。”多年的军旅生涯，让他对诚信有不一样的理解，对公司的品牌形象有着近乎固执的追求。

“品牌很重要，形成一个品牌可能需要5年，或者50年，但要毁掉它可能只需5分钟。”邓达接着说。

据了解，“我主良缘”为了树立起良好品牌形象，给顾客优质服务，所有会员都需要经过严格的诚信认证，审核身份证件，签订诚信协议，验证相关财产和学历、资历证件。在员工招聘和培训方面，邓达要求所有员工必须具有大专以上学历，并经过心理学和婚恋学专业培训，取得相关资格才能上岗。

不断和自己的服务竞争

说到客户，有没有碰到特别难缠、无理取闹的客户？笔者问他。

“那样的客户很少很少。如果客户不满意，那就是我们的问题，要从我们自己身上找原因，我们就要尽力满足客户的合理需求。”邓达说，他们不跟同行竞争，那样太狭隘了，真正的竞争是不断和自己的服务竞争，和不

断满足客户的需求竞争。

见笔者疑惑，邓达补充道，和不断满足客户的需求竞争，就是要想尽办法把客户服务好，满足、挖掘、超越客户需求。就比如，客户需求80分，你给他85分、90分，这样不断地和自己提供的服务竞争，才能赢得客户的心，“我主良缘”就是这么做的。

据了解，为服务客户，自创

立以来，“我主良缘”先后成功策划了“巴士情缘”“五觉相亲会”“妈妈相亲团”“微博相亲会”“军地青年联谊会”“济南千佛山相亲会”“361精确派对”“钻石派对”等数百场业界和会员高度认可的相亲活动，用价值、精准、贴心、感恩的核心价值观树立业内高端婚介直营连锁的领军品牌。

找对象心态比硬件更重要

说到需求，话题又不得不绕到相亲上，毕竟找对象是客户的最大需求。

“人们有个观念需要改变，不能等到实在找不到另一半才来婚介机构，好像花钱找对象没面子似的。”改变观念，这是邓达口中频率出现最高的词语。在

邓达看来，找对象时，改变观念很重要。改变观念不是降低要求，而是回归理性。

邓达还说到一个现象，不少人是越找要求越苛刻，30岁女生可能比她25岁时的要求还高，因为她会把之前相处过的、认识的或者最爱的人拿来对比，

总感觉后面都比不上前面的。

“那些死活不肯改变择偶观念、回归理性的人，说明摔得不够惨，对现实认识不够清，对美好事物不够渴望。那么，你就只能继续‘单’着了。”邓达如此解释那些“顽固分子”。

国内婚恋行业服务模式全面升级 我主良缘打造三重保障“三对一”强婚恋服务模式

“婚介机构单一的服务模式已不能满足单身的择偶需求，必须融入形象打造、情感指导业务，才能解决婚恋行业现有难题，更好满足单身择偶需求，提高成功率。”这句话已然成为1500多名“我主良缘”人共同的心声。

2017年4月12日，历经三年时间的筹备和专业运作，由“我主良缘”精心打造的专业一站式情感救助平台——“爱情青蛙”正式上线，加上已运营的形象管理品牌“魅力他说”，“我主良缘”正式开启了打造中国高端强婚恋服务新时代。

“我主良缘”强婚恋服务集合形象打造、情感咨询、高端婚介三重专业服务保障，引领中国婚恋行业发展新业态，为单身幸福全方位保驾护航。

解决行业短板难题 重新定义中国婚恋服务

作为“我主良缘”创始人，邓达先生告诉记者：“我主良缘提出的强婚恋本质上是通过形象管理、情感救助、高端婚介形成三大保障，通过形象管理师、情感咨询师、精准匹配师形成‘三对一服务’，让单身人士从外在到内心都得到本质的改变提升，从根本上让单身人士有能力、有自信、更从容地获得一份高品质

的婚姻。”

真正成就高品质婚姻 三大名师为单身保驾护航

秉承着“帮助一亿人成就高品质婚姻”的使命，“我主良缘”形成了以形象管理品牌“魅力他说”、情感救助品牌“爱情青蛙”、高端婚介品牌“我主良缘”为核心的三大品牌保障，通过打造三大名师——形象管理师、情感指导师、精准匹配师，为单身人士进行三对一专业服务，全方

位解决单身形象、情感、找对象问题，通过三重专业保障、“三对一”服务，真真切切做到为每一位有婚恋需求的单身人士保驾护航。



扫描二维码
关注我主良缘