

国内最大婚恋网站遭遇集体辞职 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E5_9B_BD_E5_86_85_E6_9C_80_E5_c40_170483.htm 近日有媒体报道，目前国内最大的婚恋网站世纪佳缘“市场部”6人在本月14日集体辞职，并删除了该部门所有电脑中的所有数据。这让外界充满了想象。不少人士认为，作为世纪佳缘主要交友活动策划部门的“市场部”，其6位员工集体辞职，将可能导致该网站无力再与国内另外三大婚恋交友网站（百合网、嫁我网、亿友网）竞争，中国婚恋交友市场从此进入三强争霸的时代。然而，对于这批辞职人员是否是“市场部”、电脑数据是否被全部删除以及人员去向等问题，涉及各方均各执一词。

龚海燕：辞职者曾要挟她 世纪佳缘CEO龚海燕昨日向《每日经济新闻》表示，集体辞职一事属实，但并非“市场部”，而是策划及品牌推广部门，带领辞职者自称市场总监，是觉得被这样称呼更有权威感和被尊重感。她同时证实，这批人在离开前确实将电脑上的所有资料一并删除掉了。据介绍，此次集体辞职的带领者是其策划总监周鹰，他曾荣获某机构评选的“2006中国十大杰出策划师大奖”称号，去年10月8日进入世纪佳缘，策划并执行了4、5个市场推广活动。据世纪佳缘内部员工透露，在周鹰辞职前几天，召集该部门开会商讨辞职事宜时，曾称同行用2倍薪水邀请其就职。辞职前一天，他们6人还一起给龚海燕写了封要挟信，要求辞掉该公司的2个员工，否则就集体辞职，并认为公司不会舍大求小。但这2名员工是“龚海燕的人”，而且龚海燕本来就与周鹰等人存在理念上的差异，矛盾由来已久，因此并未同意其要求。

对于外界盛传的“辞职团队”将世纪佳缘几年来积累的市场资源一并带走的猜测，龚海燕称，周鹰只来了5个月，而婚恋网站最重要的是会员资料，所有的会员手机号等数据都由她亲自掌握，“他们带不走多少东西”。她承认自己用人不当，表示“这是一个教训”。另据其透露，该部门电脑上的资料并未被彻底删除，目前这些数据已被网络部恢复。

田范江：确与周鹰等人接触过 周鹰昨日就集体辞职事件向记者表示，他离开的主要原因是公司发展方向与其管理方式存在较大差异，他希望能够寻求更好的工作环境。他表示，这不是一次预谋好的辞职，“纯粹是突发性的”，现在整个团队都在待业中，不过全国的同业都在关注他们，并已伸出招募之手，他们也与同在北京的百合网进行过谈判。但他对删除资料等事予以否认。对于周鹰等人与世纪佳缘竞争对手百合网的谈判，世纪佳缘员工表示，周鹰擅长谈判，对自己的收入极为关心，辞职后曾向不少同行网站开出高价，并已被几家公司回绝。百合网内部员工则称，周鹰带领团队离开世纪佳缘后，本周一已开始在百合网上班，但其老总并未留下他们多人。百合网CEO田范江昨日对此表示，他确实与周鹰等人接触过，但目前尚未定下来。据了解，周鹰等人与世纪佳缘曾签有禁止去对手公司工作的内容。龚海燕表示，世纪佳缘在他们离开后仍然向其支付了工资，目前尚无精力去起诉他们。其实，世纪佳缘与百合网的竞争由来已久，世纪佳缘常有员工离开后进入百合网工作，百合网也有少数前员工到世纪佳缘谋职。有资料称，2008年中国网上婚恋交友市场规模将达6.53个亿，年均复合增长率为106.2%。但目前中国的婚恋网站却普遍处于烧钱、缺乏有效的盈利模式阶段。业内把世

纪佳缘、百合网、嫁我网以及亿友网并称未目前中国婚恋网站四强。除世纪佳缘外，其他几个网站均已开始尝试对会员收取费用。世纪佳缘CEO龚海燕称，除了对个别网下的活动收费外，该网站目前的其他征友服务全部免费，短时间内也不打算实行收费制。而其网络广告业务仍不足以支撑网站开支，公司总体尚处于烧钱状态。龚海燕表示，婚庆一条龙服务是非常不错的选择，该公司已经开始尝试。另外，刚成立一年的婚嫁网虽然不是婚恋网站，但凭借提供嫁妆用品及服务企业的广告收入，目前已赢利50多万元。婚嫁网近日又获得1000万元风险投资，今年除了做大做强婚嫁市场外，还将涉足婚恋和婚后市场，让婚嫁网成为“横跨婚前、婚礼、婚后三大领域的专业婚嫁类门户网站”，实现婚恋一体化服务。而百合网目前尝试的会员收费分多种档次，从上百到3万元不等，其高价的VIP会员类已经实现赢利，但公司总体尚处于烧钱状态。而据嫁我网日前公布的数据称，其月收入已达230万元，已看到盈利曙光。不过这一说法遭到了同行的批驳。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com