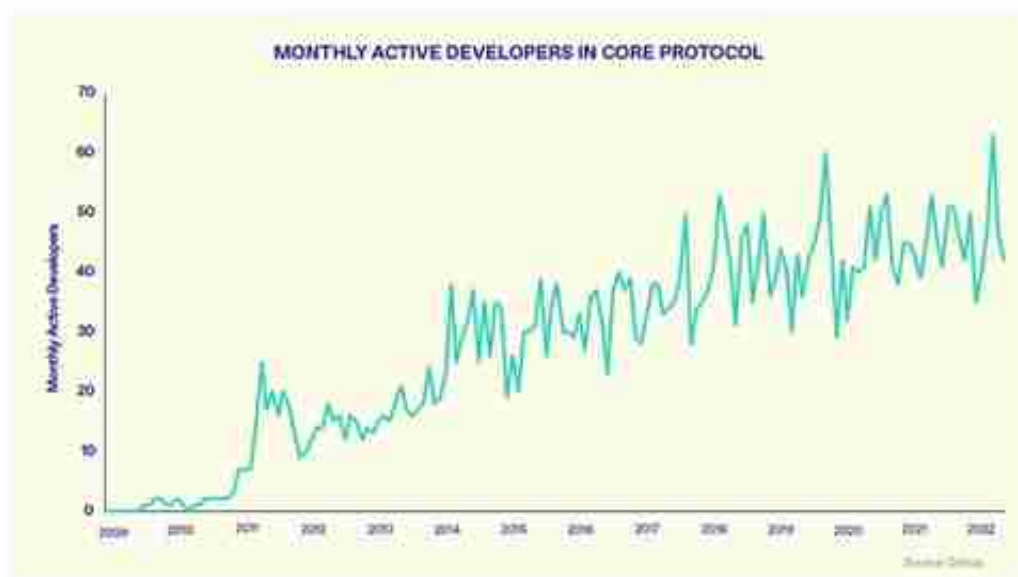
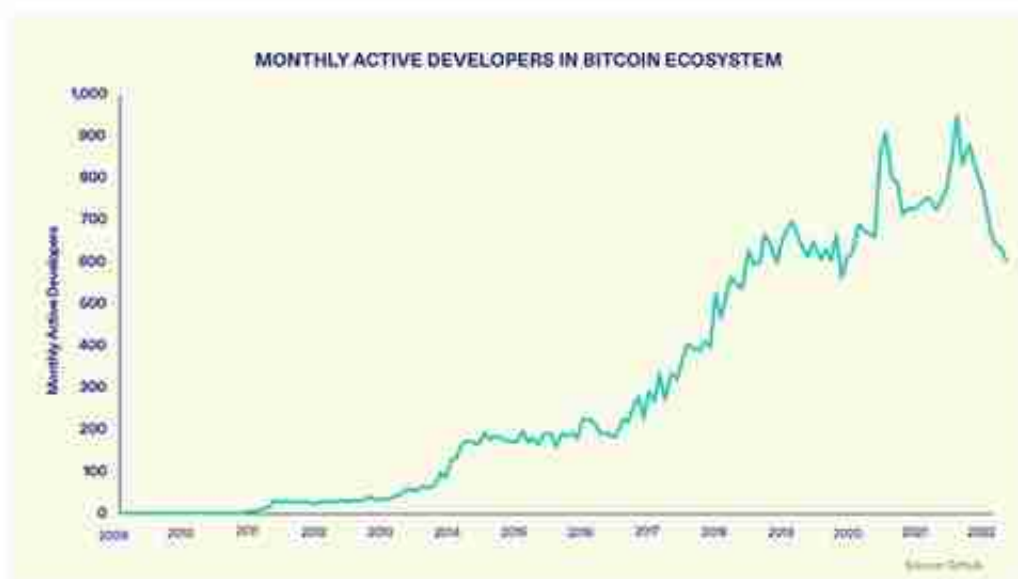




可以看到，在牛市得顶峰也是募资金最大的时候source : cryptorank



The broader ecosystem has ranged between 600-1000 monthly active developers. While growth in active ecosystem developers is a secular trend, observationally there appears to be some correlation to the 4-year price cycles that bitcoin has exhibited.

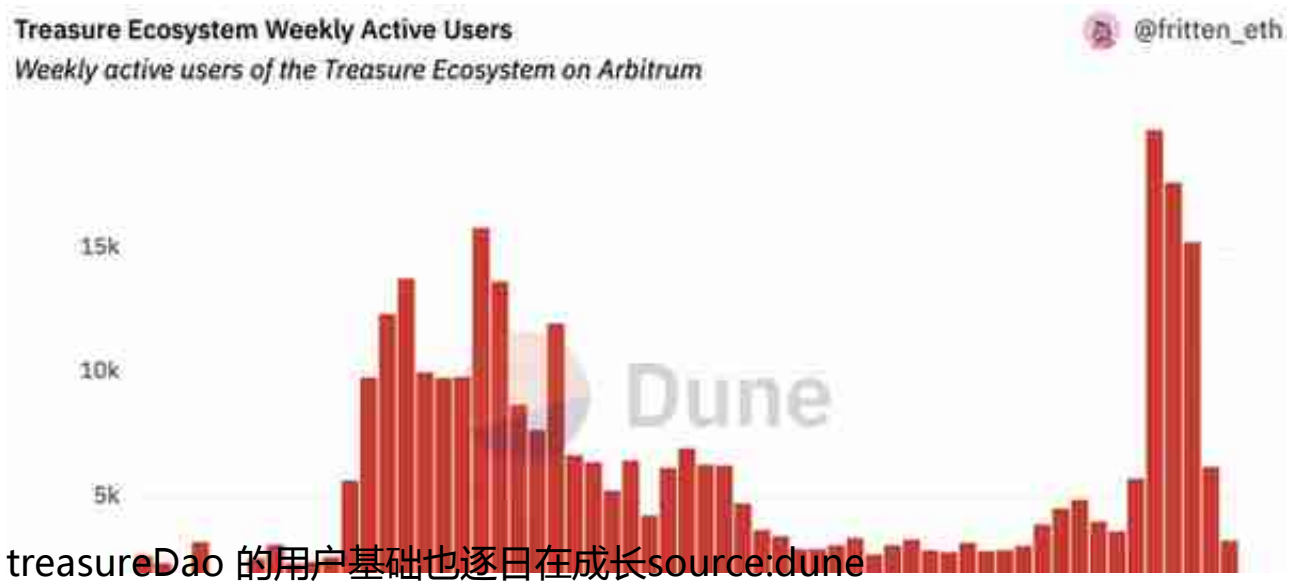


比特币社区的开发者以及活动数量在减少当中source : NYDIG

## 2. 即使熊市，特订题材的板块仍有机会爆发

现在的区块链已经不是蛮荒时代，基础设施已经渐趋成熟的区块链世界会有些大行

情来之前的一个小高潮，例如Layer2 或者新公链的兴起，基本上都可以带来一定程度的噪音，举例，即使现在身处熊市，我们仍然可以感受到有一些题目，例如Arbitrum生态系就因为潜在的\$Arbi 空投，以及生态项目的创新，导致有许多项目即使在熊市还有显著的成长，例如GMX 的GLP 也产生了一些衍生项目，例如Vesta,Umami 以及Rage trade 等项目，均利用了GLP 的特性来运下其项目，目前协议手续费收入也累积超过1.27亿美元。另外，像是TreasureDao游戏生态的成长也非常的迅速，他们透过\$Magic 来扶植各种小游戏，如the beacon，这种新的手法也令人眼睛为之一亮，且游戏本身也可以不急着发行自己的虚拟货币，而是能够专心在获取自己的早期用户和打造产品。因此，综合以上，笔者认为即使是熊市，仍然会有零星的板块在事件的驱动下而爆发。



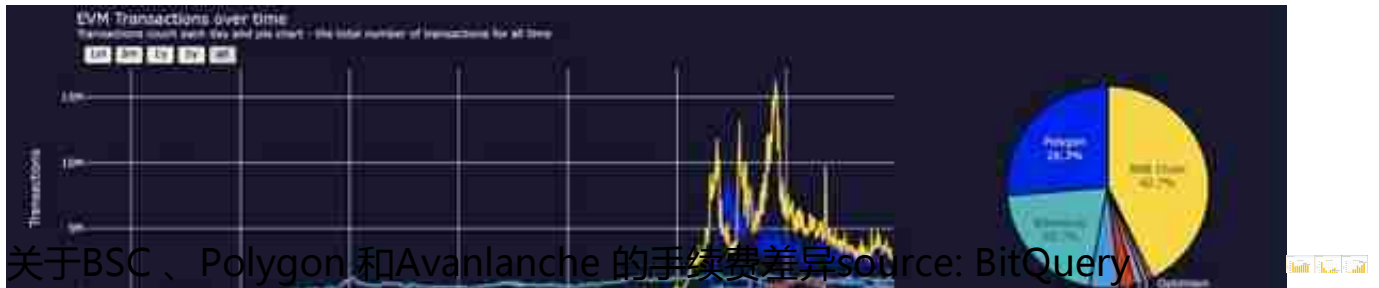
下次的牛市什么时候会出现，还得看整体宏观经济，以及下个开启牛市的题目会在什么时候爆发，我认为应该下次能够引领牛市的，应该是能够大规模让使用者友好使用的产品，这有赖于整体基础设施的成熟，以及应用端如何善用这些基础设施。

### 3. 关于Layer1 与Layer2

在去年的备忘录里，笔者就有提到，以太坊上的Layer2，极有可能是其他公链的最大竞争者，目前看来确实如此，我们可以看到Arbitrum的TVL 已经超越Avalanche，同时Optimism 的TVL 也已经超越了AC 重新回锅领军Fantom，从这里都可以看出来，以太坊的正统性永远可以吸引主流Money 进场。笔者认为，以太坊朝着分层的道路走下去或许会比sharding 更加容易，如此也可以避免底层公链消耗不必要的计算资源，在这样的叙事下，以太坊在去年正式转向POS 后，承载的资产会越来越大，这样的情况下，质押网络的服务也会变得

越来越竞争，这些人的竞争也同时带给了以太坊上的资产有更大的安全性。

最后，也别忘了starknet ,zksync ,scroll 等zkevm 的项目如果没有意外的话，也会在明年开始陆续的落地，届时我们可以看到同时能够兼具隐私和可扩展性的Layer2 出现，虽然笔者认为，即使主网上线应该大规模采用还是要一段时间，但这将会是非常令人期待的一个主题。



### 非EVM 公链，Move 生态系的可能

在Facebook 于今年宣布放弃了Diem 公链的开发以后，原本Diem(Novi) 团队成员分别出来做了几条基于Move 语言的公链，其中最受人瞩目的，就是Aptos 和Sui，在此笔者认为，公链的叙事始终存在，但是会越来越限缩，只有少数能做出产品、生态，并且用实力证明自己的编程语言、可扩展性以及整体生态永续发展能力能够接近以太坊的公链才能够经的时间的考验，Solana 真的在性能上给出了一个很好的成绩，但是不料在NFT 兴起的时代，同时要承受DeFi 的运行压力以及NFT 的铸造，也造成了Solana 数次停机，也让人看到了平行运算在遇到强调交易序列的NFT 铸造这类的交易时仍然存在限制。

## Move: A Language With Programmable Resources

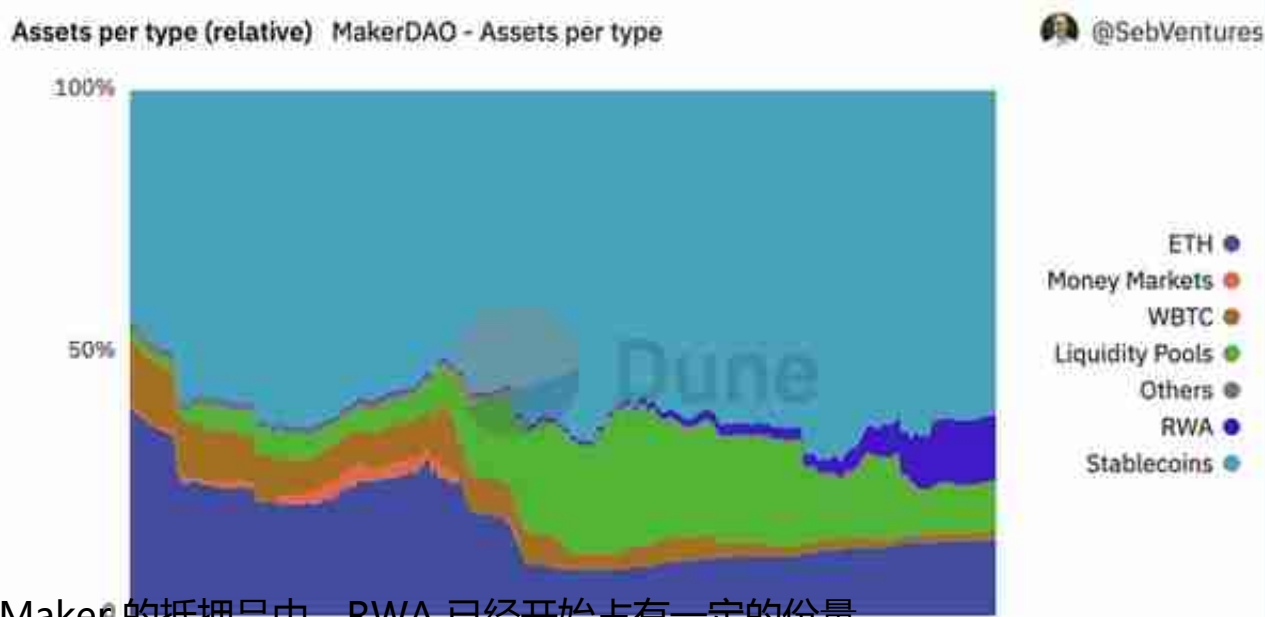
Sam Blackshear, Evan Cheng, David L. Dill, Victor Gao, Ben Maurer, Todd Nowacki, Alistair Pott, Snaz Qadeer, Rain, Dario Russi, Stephane Sezer, Tim Zakian, Runtian Zhou \*

**Note to readers:** This report was published before the Association released White Paper v2.0, which includes a number of key updates to the Libra payment system. Outdated links have been updated to the new version. The report has been modified to incorporate the updates

Move 语言的白皮书是由两位Sui 的创办人所撰

另外，其实笔者之前还听过一个我在Nansen 的朋友给过的一个想法，那就是，今

天如果中国开启了自己的区块链，例如我们能够称之他为中国国链，那么基于Move 这些有联盟链色彩的区块链，还能是这个瞬间就获取10 亿用户的区块链的对手吗？基本上我认为，未来的区块链最好能够专注在支持应用端以及用户入口端的成长，否则笔者认为现在大家对于公链的新鲜感和期待以及逐渐在下降，胖协议 ( Fat protocol ) 的时代红利已经逐渐消逝，胖应用的时代正在靠近，EOS 在2017 年透过ICO 募了40 亿美元的神话至今仍然高悬，我相信未来也不会有公链在募资上超过这个纪录。



Maker 的抵押品中，RWA 已经开始占有一定的份量

当然，RWA 长期而言一直面临的问题在违约时如何强制执行，举例来说，今天我抵押我的房产借出这个房产80% 价值的DAI，当房产价格下跌的时候，如何进行清算，笔者认为，在RWA 上一定会有更多的法律专业的第三方参与，以保证在任何一方不还款或者遭到清算时可以强制对他的抵押物进行产权的转移（例如法拍）。最后笔者也在思考，对于DeFi 而言有着RWA 进入市场，绝对有助于健康以及稳定，但对于这些RWA 资产持有人而言，进入DeFi 的好处为何呢？或许是更容易的得以进行加密货币世界的投资吧。

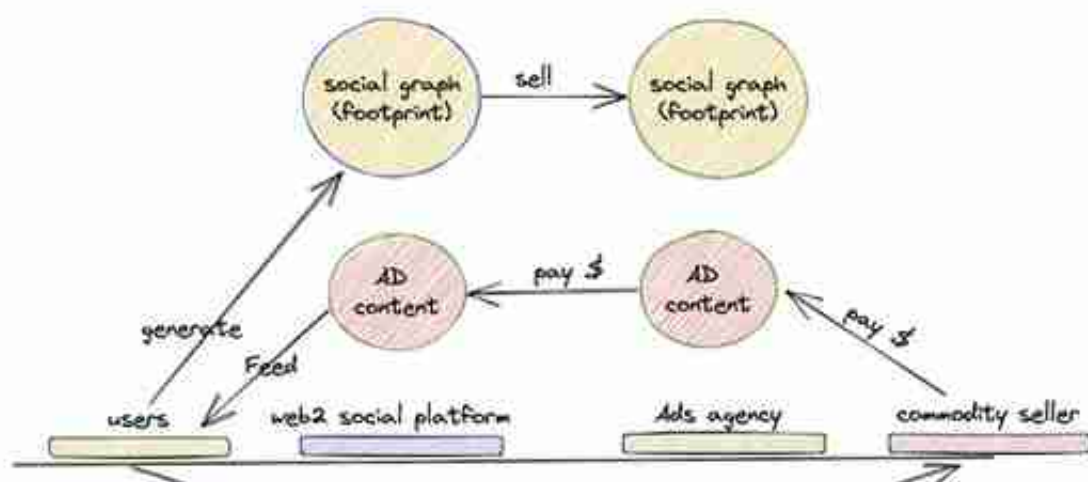
在此必须提到的是，从以上的应用，不论是RWA 或者其他应用都可以看出，更进阶的DeFi 基本上都仰赖预言机喂取即时性的链下数据，因此，笔者相信随着DeFi 甚至NFT 以及CeFi 业务线的扩展，基本上预言机势必是一个大市场，甚至许多不同链、不同数据源的业务也不可能完全由Chainlink、Band protocol 大包大揽，新的预言机仍然有机会出现，甚至结合zk 的新技术的预言机若能实现，最终在保护隐私的前提下，也会有特定的应用场景和市场。

最后，笔者个人认为，虽然DeFi已经在各方面已经有较成熟的发展，但其实仍然有许多地方是有待成长的领域，例如体量够大的债券以及选择权市场，是可以提供更多专业的机构进场的重要工具，另外是更成熟的代币经济，在此我认为，除了是本身for fun的meme币，不然任何项目，在找到自己的协议价值之前，就在设计代币经济是没有意义的，未来靠Ponzi model红起来的项目一定还有，但唯有『协议本身的业务有流量、有价值，金库里有收入』的项目才有资格来谈论代币模型，因为只有当累积了一定程度的用户，项目方才会知道自己的产品是否有使用需求，以及哪一些细节处是大家对于这个协议特别有需求的地方，在了解这些点以及累积了稳定的社区用户以后，也才有资格谈论代币经济，否则就是直接把token model当作商品。

## 5. SocialFi：爆发潜力无限，但路还很遥远

去年许多区块链社交的项目和协议方兴未艾，例如Lens protocol和Deso，笔者个人认为，目前仍然没有一套比较好的社交产品可以对抗传统的web2社交工具，因为web2 social目前已经不是单一个产品的战争，而是致力于打造一个社交体系，例如instagram和fb本身都已经不是单一功能的产品，产品中还结合『主要社交功能』、『对话』、『交友』以及『个体商务』、『广告』等部分，更能够是其他产品的登入入口，未来web3的产品要与其竞争，短时间内仍然不是太容易的事。以下将简单来分析目前市场的web3社交产品，来看看其中的缺失和亮眼之处。

其中Deso致力于建造一整套专注于web3的Layer1公链，团队在此之前分别有打造过Bitclout以及Basis算法稳定币，目前他们已经整合了metamask，并且在其上已经有已经有去中心化的TwitterDiamond以及募资平台OpenFund等产品，但基本上他们目前仍然不会有太多的新用户，因为单单创造出一个可以连结钱包的Twitter或者其他类的社交产品，基本上并不会创造新的需求。然而，Deso团队本身有着强大的融资能力，Basis和BitClout也都曾经带起一股风潮，如果他们能够创造出新的服务，而非单纯地做『既有社交软体+区块链』，那笔者认为或许才有机会破局。



传统社交平台的商业模式source：作者自绘

vitalik.lens-Follower

vitalik.lens... (vita-F...)

vitalik.lens... (vita-F...)

Follow 一次vitalik.lens 会收到一个vitalik follow 的nft(笔者双击follow 竟然获得两个)

听起来似乎很酷，对吧？

一点也不，笔者认为这样的设计存在如下的设计瑕疵

### 1. 链上状态的成长

在此我们必须承认，社交是一个非常高频的使用场景，我们每天在facebook、ig、

twitter 等各大平台就已经发出了许多的『交友邀请』、『like』、『retweet』。把这高频行为铸造成NFT

来作为社交网络，真的殊难想像当他有百万用户的时候，Polygon 上的链上状态成长会有多迅猛，对于节点的负荷会有多大，我甚至怀疑这样的设计可能比原本的web2 设计更消耗存储空间，把区块链视为一般资料库本来就是非常严重的设计观念谬误，何况设计出一个比web2 更占存储空间的web3 系统，长期下来，当这条链的状态(state )会累积的非常快，也会使得要成为这条链的节点需要越来越大，最后可能导致这条链变得非常中心化，因为没有太多人能够负担巨额的节点成本。

## 2. 隐私

没有任何一个用户会希望自己的交友纪录、自己在社交平台上的收藏纪录等足迹变成举世皆知的事实，然而lens 都做到了，在Polygon 上你可以看到许多既有lens 用户的所有足迹，包含所有的follow 或者collect 的动作，这不会让任何的用户想要使用，笔者推断，在这里需要存在零知识证明或者其他的加解密技术去将这些足迹作加密，只有当使用者想要揭露给特定平台获个人时，这些社交足迹才会被公开。因此我认为，未来zk 相关的隐私公链、layer2 极有可能产生真正成功的socialFi dApp。

## 3. 当你的社交图谱成为公共财

目前的状态下，用户并不能真正的拥有自己的社交足迹，或者说，他有能力证明自己是该帐户的拥有者，但是他所有的链上足迹和社交图谱将全部都是公共财，基本上来说只会对用户带来更多的不方便。

最后，笔者也在思考，对于一般的用户来说，

只  
能够

重新分配

利益的社交网络，

究竟对于一般用户来说存在着什么样

的吸引力，也是一个大问题，回顾过去的社交网络，我们可以看到，Facebook 给予用户找回过去的人脉网络，或者认识自己想认识的人，以及让自己在虚拟空间中有抒发、发表自己作品的空间，今天web3 的社交平台，不能只去思考区块链解决了什么问题，而是必须真正从『社交』的角度出发，比区块链视作为『辅助』的技术，让社交平台带来更大的便利性，才是web3 能在社交这个领域走出自己的一条路的方法。



当然，笔者也在思考，社交帐户或许在未来会成为一个新的『信用贷款凭证』，尤其借贷协议Aave的部分团队同时在主导社交协议Lens以及隐私的链上勋章协议Sismo，很难让人不做这样的联想。

回想过去几年，任何social 相关的web2 产品，似乎都能够在短期透过裂变传播达到短时间大量下载和采用的荣景，例如两年前的clubhouse 或者近期的bondee，这些产品都是狭带着许多的创新功能，才能够吸引到真正的用户的注意，或许SocialFi 赛道的设计团队，应该先把Social 做好了，再去看Financial 的行为会如何在产品中发生。

## 6. 钱包:更便利的用户入口逐渐在靠近中

三年前，笔者曾经写过一篇文章，在谈关于更友善的区块链使用者入口，很高兴蓦然回首，发现这个产业慢慢的往这个方向在迈进，对于区块链而言，有一个很重要的精神在于用户得以自己拥有自己的密钥和资产，并且透过钱包用户得以和所有区块链上面的钱包进行交互，但是目前的钱包对于一般用户而言却有许多得以加强的使用体验，例如用户今天在任何一条链上，仍旧必须透过助记词这种操写12或者24 个英文单字的方式来确保自己能够掌握自己的资产以及帐户，这种使用的体验不但不方便，甚至对比于传统互联的应用在登入的过程，web3 上目前主流的数位钱包相比，web3 钱包的使用体验、功能性这些甚至都是落后的，而安全性呢？我们很少听到数位钱包因为系统漏洞而让用户被盗领资金，所以一般的用户并没有太强烈的感觉，觉得web3 钱包更安全。

也因此，我们可以看到有许多人开始在探索钱包如何能够更方便、同时也结合更多的功能，例如透过电子信箱或者社交帐号登入，其背后的技术分别有采用MPC、私钥分片以及透过这些技术结合智能合约来来让用户能够用自己的信箱，或者Twitter、Discord 等帐户就能够生成一个自己的钱包，例如Magiclink、web3Auth、Particle Network、Unipass、openblock 等。然而，目前这些钱包也都分别还需要面临学习成本、设备更换难易、托管风险以及能不能提供丰富的钱包功能和是否有滑顺的dApp 交互体验等问题，当然如果是智能合约钱包的话，合约的安全和Gas 费用等等也会是必须考量在内的问题。



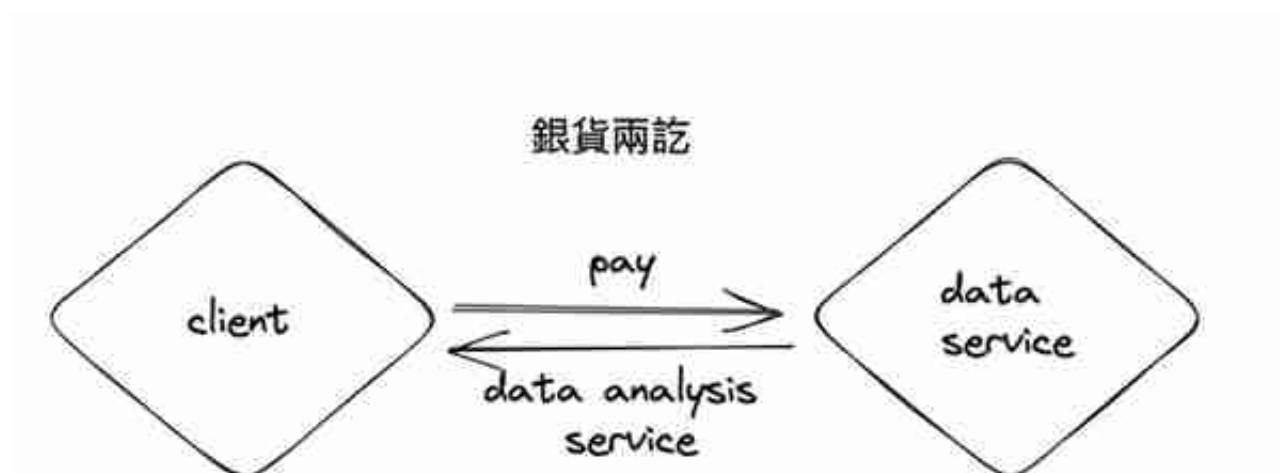
Oxscope 可以免费的提供用户去检视任何地址的交易图谱

#### b. 自己独有的数据标准化与标签模型

数据如果大家都有，那剩下的就是独有的模型分析以及丰富且细致的标签模型，目前有许多链上行为仍然有待被解释，如今天我们看到一个绩效特别好的地址，我们会想知道他是哪一类型的操作方式使他能够获利，是短期的买低买高，频繁的套利交易者，还是长期价值投资等，这时候具有强大且精准的解释能力的数据平台就能够凸显价值，像是Nansen在这点上就表现得很出色。未来笔者相信，不论是空头、市场营销，只要任何有关于链上行为的产品，就会有『了解哪些是忠实用户』，以及『忠实用户行为』还有『潜在客户群』等等需求。

#### c. 可以提供其他web3 业者以及用户更好的运营服务

近期也可以看到一个在web3 data 的领域开始出现以学习、完成任务来作为服务的平台，例如Hooked protocol ,以及如Aki, quest3, port3 以及genki ，他们主打的方式都是learn to earn 或者task to learn 这种模式，其实终极而言仍旧是一个广告与数据平台的功能，而且目前并没有什么超越web2 既有服务如gleam 太多的地方，但是笔者倾向愿意去多花点注意力在短期内很多人不约而同靠近的赛道上，至少去了解他们在卷什么。



银货两讫，简单粗暴

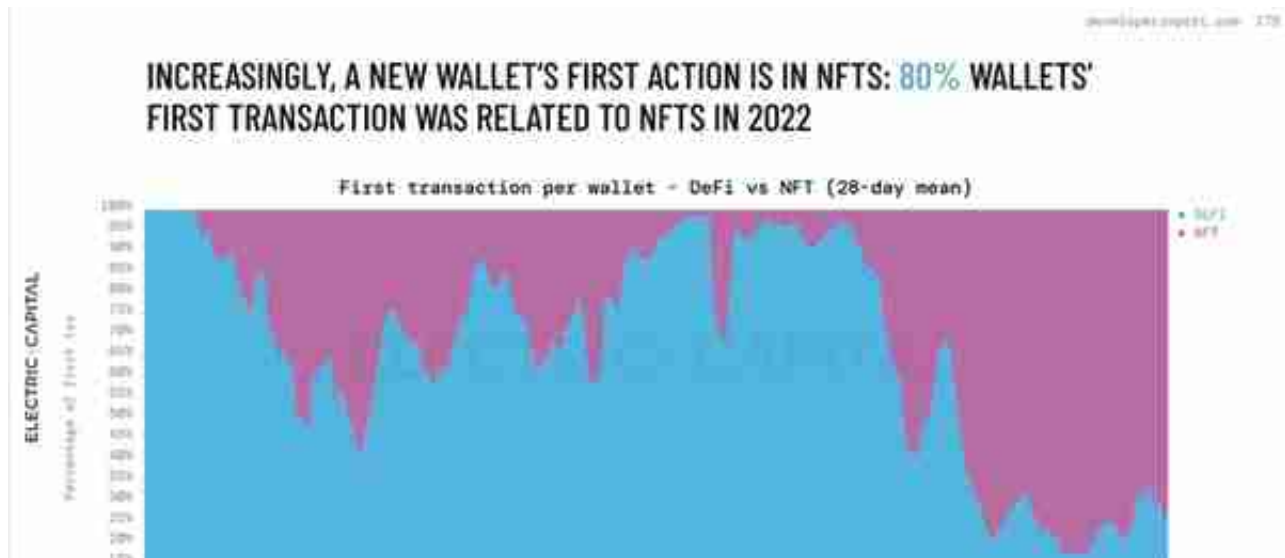
然而，如果今天是要形塑一个用户会在上面留下某些足迹的平台，并且将这些足迹贩售给需要的B

端客户，那么整体服务的回路就会拉长，这也是那些目前涌现的web3 gleam或者web3 影响力网络等新的服务需要去面对的问题，他们会需要有面对C端的介面，并且需要很清楚自己能够给客户输出的是什么样的数据服务(可能就会有点像是上述的socialFi的回路，但是Social的内容往往做得很重)



蓝筹NFT的价格竟然离奇的和ETH价格贴合source:  
<https://dune.com/queries/638650>

但是我相信能够有更多技术创新底子的团队能够带来更多经典的NFT案例，像是早期的cryptopunk和近期的Azuki都有足够深厚的技术背景，未来这类型的团队可以重点关注，当然，像是BAYC和CloneX这种擅长做异业合作营销或者NFT赋能的NFT项目，则是能够关注他们的实际的赋能业务的成长，例如Dookey Dash的游戏NFT自从119开卖以来，目前已经消耗了106122个apecoin，市值约60万美金，如果按造这个进度，那么这个NFT的销售至2/8截止日，应该要带来上百万美金的收入是措措有余的，当然不知道团队的每月开销为何，大手大脚缺乏会计系统和不太懂的节流也一直都是crypto项目的隐忧。



有80% 的用户第一笔在第三方钱包上的交易是和NFT 相关source: Eletric capital

## 结语：未来加密货币行业将不存在

这是一篇我花了许多零碎的时间写的备忘录，回过头来发现自己似乎认为每个赛道的代币经济都还有待加强，但我想这也是crypto 最性感也最危险的地方，站在技术以及人性的十字路口也是中本聪给这个行业注入的基因。

还记得大约十五年前，我们会常常听到『网路业者』，但这个词已经在这几年慢慢的消失了，原因是因为现在网际网路已经渗透我们的生活，已经不会有任何一个行业能透脱离网路而独立存在，但是在网路刚起步的时候，其实许多人甚至觉得只有电玩等等新兴行业才会需要用到网路，区块链也一样，在最起初都是由一群对这个技术提前认识的人开始创业，进行许多『破坏式创新』，例如区块链对金融领域来说就是，许多非金融领域的人进入，让许多的金融产品，可以在一个完全自由、无需许可的虚拟空间产生交易所、期货等服务，慢慢的，会有更多有专业背景的进入这个行业，去补足在各个赛道上所需要各种服务，渐渐的区块链会变成各个需要这个技术的各行各业中的一个部门，而区块链所创造出的资产（FT 或者NFT），也会慢慢的变成全球纳管的资产，继续的和这个世界去磨合。