

记者 | 司林威

数据分析平台Nansen的最新数据显示，截至2月15日，NFT交易平台Blur的每日以太坊交易量已超过了全球最大NFT交易平台OpenSea。

自2021年NFT概念爆火后，OpenSea借此创造了一个难以复制的独角兽增长奇迹，但“野蛮人”Blur短短几个月就攻破了它赖以生存的护城河。

2月18日，NFT头号平台OpenSea宣布交易限时降至0手续费，并启用可选版税服务。OpenSea在推特上发言称：“自去年10月起，有效交易量和用户转向不完全执行创作者收入的NFT市场。尽管我们尽了最大努力，但这种转变仍在急剧加速。”

这是OpenSea成立以来最被动的时刻之一，虽然它并未直接点出用户转向了何处市场，但NFT社区都清楚，此刻站在门外的“野蛮人”就是Blur。

2月14日，NFT聚合交易平台Blur向自己的用户发放了代币奖励（即“空投”），瞬间引爆了NFT市场。据Dune Analytics数据显示，过去一周，Blur市场交易量接近3.9亿美元，是OpenSea同期交易量（8900万美元）的四倍多。此外，Blur上周的成交订单数28.5万略高于OpenSea的25.8万，但OpenSea上周13.6万的用户数仍领先于Blur的8.3万。

长期以来，OpenSea作为行业第一的NFT交易平台，成交额最高接近50亿美元/月，单月手续费收入超1.2亿美元。在最新的C轮融资后，其估值达130亿美元，NFT成交额市场占比一度超过95%。在福布斯发布的“2022年最有价值的美国私有金融科技公司”中，OpenSea排名第8位。

而Blur是一个内嵌聚合器的NFT交易市场，于2022年10月20日上线主网，至今不过4个月。和OpenSea相比，Blur全平台不收取任何手续费。同时，Blur的面向人群是专业的NFT交易者，其业务模式是通过提供更完善的交易功能和更快的交易速度为专业NFT交易员提供服务。

但只靠0手续费并不能击败OpenSea，掀起Blur交易热潮的还是其空投背后的代币经济模型。相比之下，OpenSea并没有发行自己的代币经济模型。上线之初，Blur为了刺激用户交易准备了数轮空投计划。

根据Blur的代币激励设计，截至2月20日，其发放的93%的代币奖励被认领，当时其代币价格为1.21美元，空投的总价值超过4.35亿美元，空投的中位数为298个代币，价值360美元。

同时，Blur还公布了第二季空投奖励计划，用户如果想获得最高奖励，需要保持100%的忠诚度。而为了达成这一条件，用户需要在Blur独家上架NFT，该计划无疑将强烈打击OpenSea。

Blur的空投策略已经激发了大批NFT者的交易热情，一些NFT巨鲸在Blur抛售大量头部NFT。据悉，NFT巨鲸中国台湾歌手黄立成的区块链地址（0x020c开头）为准备Blur第二季空投，已在Blur售出536枚NFT。

不过，数据检测平台CryptoSlam已经检测到Blur的交易量中至少价值5.77亿美元都是刷量交易。其工程师Scott Hawkins说，“检测到的清洗（刷量）交易显示出可疑的行为，例如在短时间内以接近资产初始交易的价格转售NFT。这种行为表明，一些Blur用户一直在使用不同的钱包向自己出售NFT，以获得BLUR并为空投积累积分。”

爆火之后，Blur的匿名创始人@PacmanBlur发布推文公开个人经历。他表示，在创建Blur前，17岁时从高中辍学进入Y Combinator孵化器，后进入麻省理工学院计算机系学习，曾获得泰尔奖学金。离开麻省理工学院后创建Namebase，并把Namebase出售给了Namecheap。截至2022年，Blur获得了1400万美元融资，投资方包括Paradigm等加密投资机构。