

# FRIEND.TECH 社交平台 代币模型深度分析与前景探讨

---

Eurybia Web3 研报系列

2023 年 9 月

## 作者

刘凯

余铭灏

金杨

刘肖凡 教授



# 摘要

在代币经济的推动下，**Friend.Tech 社交平台于 2023 年 8 月开始崭露头角，成为当今 SocialFi 领域最具代表性的应用之一**。平台为 KOL（意见领袖）提供了一个独特的机会，使其能将自己的社交影响力进行代币化表示和交易。在获取了极高关注度的同时，平台的代币经济模型和商业策略也面临着严峻的考验。

在此报告中，我们结合对链上数据进行的分析探索，深入剖析了 Friend.Tech 的刚性代币经济模型。我们发现：

1. 代币价格的幂次上升通道为 KOL 带来了可观收益，但同时也限制了他们的粉丝社群规模，**99.94%的账户代币持有量范围集中在 0-100 区间内**，代币价格基本在 **4 ETH 以下**。
2. 代币的刚性定价机制导致代币价格处于高位后交易量迅速下降，**日均交易次数仅在第一天能够达到 7 次，此后维持 1 次及以下**。当前代币经济模型的持续收益前景不明朗。
3. 代币经济模型中明确的套利空间吸引了大量投机者和交易机器人，他们贡献了平台总交易额的 **90.6%**。然而，仅有 **22.1%**的投机者成为“聪明钱”（收益为正），其中一半收益都被 14.2%未绑定社交账号的纯投机者赚取。

最终，在对 Friend.Tech 的市场表现、用户行为与核心经济逻辑等进行深入分析后，我们对 Friend.Tech 目前暴露的问题和前景做出如下评论：

1. **Friend.Tech 的经济模型可持续性较低**。代币价格升高后更高的持有成本和更低的获利可能让用户望而却步，无可避免地导致交易量的下跌。项目方如欲保持平台活跃度只能依靠招揽新客户，但持续能力有待观察。一个简单的改进方案是对高价 Keys 收取低比例的手续费，保持盈利的同时也能够保证交易量。

**2. Friend.Tech 在社交功能上可能具备发展潜力。**首先，代币的套利空间可能能够促进用户自发对项目进行宣传。其次，其用户间的联系相对其他社交平台更为紧密，也更倾向互惠行为，对 SocialFi 模式是良好的示范。但有待提升的使用体验与易被复制的商业模式可能会影响其前景。

我们期望本报告能为 Web3 行业的未来发展路径提供参考。

## 免责声明

仅供信息参考。本文不对任何特定的证券/加密货币提供建议，也不提供任何担保或保证。对特定证券/加密货币的任何提及仅为举例说明目的。Eurybia 不保证将进行与任何已提及投资具有相同或类似特征的投资。读者不应假定已识别的投资是或将会盈利。

本材料中显示的所有图表旨在说明文本中提出的观点。它们仅供信息参考，不应被视为投资建议或购买、销售或持有任何特定证券或加密货币的建议。图表中显示的任何过去业绩不代表未来结果。

## 版权声明

本文版权归 Eurybia 所有。未经授权，任何个人、组织或机构不得以任何形式复制、转载或以其他方式使用本文的内容。违反者将承担法律责任。

如需使用本文的内容或有任何相关疑问，请联系 Eurybia。

Eurybia 保留对本声明的最终解释权。

# 目录

一 · FRIEND.TECH 是什么? .....	1
二 · Tokenomics · 代币经济概念与分析.....	2
三 · Tokenomics · 链上数据实证.....	5
3.1 测试首月项目表现 .....	5
3.2 三种主要用户类型 .....	6
3.3 投机者的行为和收益 .....	7
3.4 KOL 行为与收益.....	9
3.5 平台持久性的缺失 .....	11
3.6 用户间的社交网络 .....	12
四 · 总结与展望.....	13
4.1 关于应用缺陷.....	13
4.2 关于 Web3 驱动的社交网络.....	14

# 一 · FRIEND.TECH 是什么？

## SocialFi 模式先行者的最新作品

作为 Web3 领域在 DeFi（去中心化金融）与 GameFi（游戏金融）之后最火热的概念，**SocialFi（社交金融）模式将去中心化金融服务与社交媒体相结合**，给予了用户从社交互动与内容创作中直接获取经济价值的新方式。

在开发出践行这一理念的两款热门 Web3 社交应用：**TwitterDAO** 与 **Stealcam** 之后，开发者 Racer 于 2023 年 8 月 10 日上线了同样遵循 SocialFi 模式的区块链社交平台 Friend.Tech，允许用户用加密货币交易与其他用户一对一私聊的资格。

这个将社交和影响力价值与经济价值直接挂钩的应用，对于热衷于讨论加密货币的用户来说尤为有吸引力——这给了普通用户与社交平台上的加密货币 KOL（意见领袖）进行直接交流的机会，也给了 KOL 们将自身影响力变现的新方式。

## Friend.Tech 将影响力价值与经济价值直接挂钩

### Friend.Tech 的玩法<sup>1</sup>：

1. 用户在应用里绑定自己的 Twitter（X）账号，每个账号对应一组 Keys（上线之初也称为 Shares），每个账号 Keys 的数量没有上限。
2. 每组 Keys 的初始数量为 0，用户在平台上免费领取自己的第一个 Key 以激活后续功能。

<sup>1</sup> Friend.Tech 的逻辑运行在 Base 链（以太坊 Layer2 网络）上，Keys 的持有者名单（Base 链钱包地址）和持有数量储存在智能合约中，交易使用 ETH 进行支付。

Friend.Tech 账户需要与 Twitter(X)账户绑定后才能获得区块链地址；但值得注意的是，由于智能合约的开放特性，不进入 APP 界面也可以生成地址并与智能合约进行交互。我们暂称所有的地址为用户。

3. 用户可以从平台购得其他用户的 Keys 成为持有者 (Holder)，以获得与该用户一对一私聊的资格。
4. 用户可以购买不同用户 (包括自己) 多于一份的 Keys，以及向平台卖出已持有的 Keys。

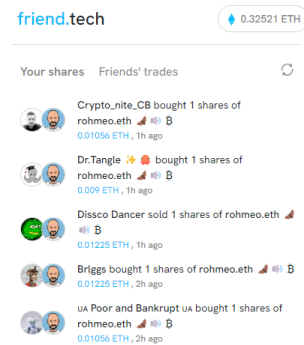


图 1 Friend.Tech 应用界面

## 二 · Tokenomics · 代币经济概念与分析

### 刚性的代币模型

Keys 的定价未采用传统的订单簿或者去中心化交易所常用的 AMM (Automated Market Maker, 自动做市) 定价方式, 而采取了基于**当前代币在平台上的总被持有量**的固定价格公式。

- 每一个 Key 被购买时, 用户需向合约存入:

$$\text{价格(ETH)} = \frac{\text{购入前持有量}^2}{16,000}$$

- 当用户出售 Keys 时, 平台返回:

$$\text{价格(ETH)} = \frac{(\text{卖出前持有量} - 1)^2}{16,000}$$

在实际交易中, 用户在购买 Keys 时需额外支付 10% 手续费 (其中 5% 分配给 Keys 的创建者, 5% 分配给 Friend.Tech 项目方用于开发、支持与社区建设); 当售出 Keys 时, 用户只能收到其中的 90%, 另外的 5% 再次分配给 Keys 的创建者, 5% 分配给

Friend.Tech 项目方<sup>2</sup>。也就是说，如果用户以购入时的价格卖出一个Key，将损失 20% 的手续费。

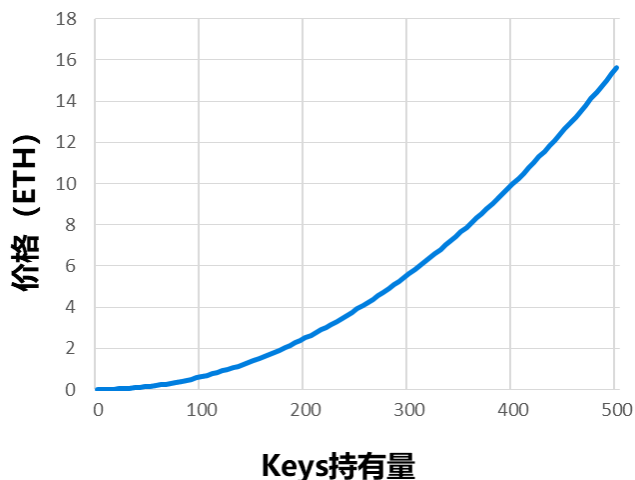


图 2 Keys 持有量与价格 (ETH) 的关系

虽然 Keys 的账面价格随持有量的增加而幂次增长，即：

- 持有量每增加 1，Keys 的账面增值等于：

$$2 \times \text{购买前持有量} / 16,000$$

- 持有量每增加 N，Keys 的账面增值等于：

$$(2 \times N \times \text{购买前持有量} + N^2) / 16,000$$

但由于手续费的存在，即使 Keys 持有量继续增加，卖出也不一定等于继续获益。实际

上，Keys 持有量需要比购入时增加 10.6% 才能让用户回本；在回本前，增量用户需要付出的总费用将指数上升。若用户购入某 Key 的第 200 个份额，将需要等待后续用户购买 22 个 Keys (**总付费达到 68 ETH**)，才能从出售行为中回本。

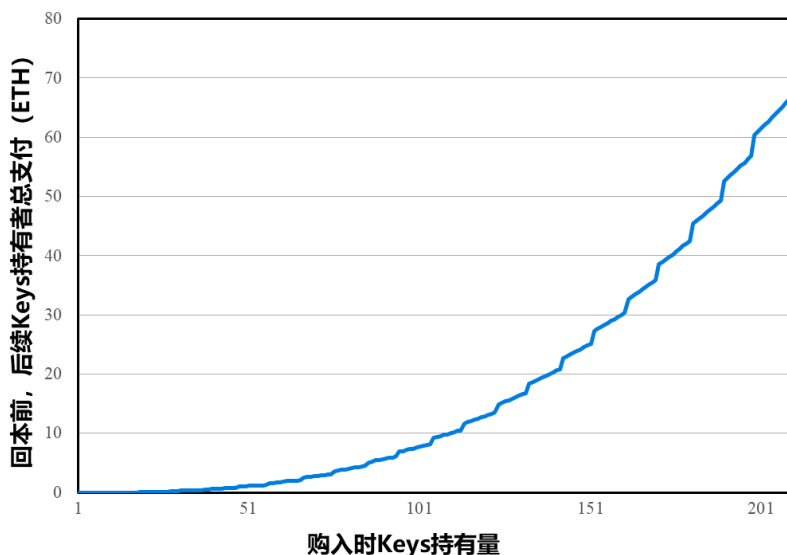


图 3 在不同时期购入 Keys 后如需获得账面收益需要等待后续用户付费的金额

<sup>2</sup> 下文统称这两个 5% 为协议收入



## 刚性经济模型的优势与弊端均十分明显

对此经济模型，我们提出下述分析与假设，并将使用链上数据进行检验<sup>3</sup>。

### 首先，我们相信 Keys 定价模式的出发点是积极的：

1. 避免了早期冷启动时的挂单数少及价格波动。并且，买入和卖出的价差增加了 Keys 持有者的推广主动性：只有 Keys 持有量继续增加才可能有获利空间。这为项目的前期成功创造了条件。 ([详见 3.1 节](#))
2. 与 KOL 直接交流的机会无疑具有一定价值，因此能在早期识别有潜力 KOL 的投资者更可能获取有利的投资机会。 ([详见 3.3 节](#))
3. KOL 们也将因为提供一对一互动的社交价值而获得丰厚的报酬。 ([详见 3.4 节](#))
4. 由于购买后期 Keys 的高昂获利成本（包括等待其他用户期间的时间和机会成本），Keys 被无限制炒高的可能性很小。 ([详见 3.4 节](#))

### 然而，我们也发现这一刚性的经济模型可能存在一些潜在问题：

1. 固定定价的经济模型鼓励用户以低买高卖进行获利。由于 Keys 的价格单调上升，在交易早期阶段进入就一定能获取收益，因此平台会吸引大量投机用户，甚至是机器人。 ([详见 3.3 节](#))
2. Keys 持有者数量有上限。与 KOL 一对一聊天的价值有限，Keys 价格真实地反映其价值后，理性的粉丝很难会溢价购买 Keys。 ([详见 3.4 节](#))
3. 平台活跃度衰减周期短。当 Keys 持有者达到高位，且早期的低价 Keys 都被卖出后，高价持有 Keys 的用户通常是理性的社交用户或者需长期等待 Keys 升值的投资者，此时 Keys 将有价无市。 ([详见 3.5 节](#))

<sup>3</sup> 本研究数据来源于 Base 链上 [Friend.Tech 智能合约 \(0xcf20\)](#)。截止到 9 月 10 日，与合约直接交互的交易为 3,373,895 笔，涉及到 1,929,690 次 Keys 买卖交易。



4. 平台无法依靠既有用户持续获利。当一个 KOL 的所有 Keys 都成为高价 Keys 后，将难以吸引后续交易。平台如需保持增长，需持续寻找新 KOL 资源入场。  
(详见 3.5 节)

最后，我们将在报告末尾探讨 SocialFi 模式的终极问题：

项目到底促进社交了吗？ (详见 3.6 节)

## 三 · Tokenomics · 链上数据实证

### 3.1 - 测试首月项目表现

尽管目前仍处于为期六个月的测试阶段，Friend.Tech 仍在上线之初就立刻获得了巨大成功。平台在 8 月 10 日上线，8 月 11 日就录得了 17,556 的 Keys 创建量，13.6 万次的单日交易，以及超过 4,000 ETH 的交易额。8 月 19 日 [Web3 头部风投 Paradigm 宣布完成种子轮融资后](#)，Friend.Tech 平台迎来新一波热潮，平台单日交易额在 8 月 21 日最高超过了 **10,000 ETH**，交易量达到 **52.5 万次**，项目方**超过 500 ETH 的单日收入**，甚至高于 Tron、Uniswap 等主链和热门应用。从 8 月 10 日到 9 月 11 日，Friend.Tech 总用户数 139,670 名，Keys 持有量 258,859 个，交易量 1,929,690 次，交易额 74,971.42 ETH。

对一个社交网络项目而言，一个月内吸引近 14 万用户（无论有没有参与社交）的表现，已经足够充分展示 SocialFi 应用的增长潜力和盈利前景。

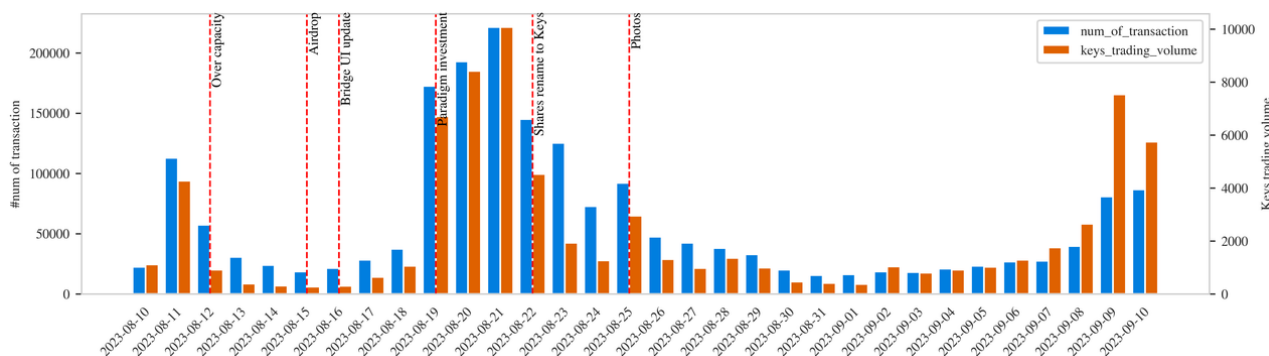


图 4 项目每日交易次数与交易额（截止 2023 年 9 月 10 日）

### 3.2 - 三种主要用户类型

绝大部分用户收支基本平衡，但收益呈长尾分布

总体来说，大部分用户仅持有一个Keys，少部分用户参与到了额外的Keys交易中（图5）。在不考虑交易 Gas 费的情况下，**90.1%的用户收益在正负 0.1 ETH 区间内**。43.5%的用户实现了正收益，但收益超过 0.1 ETH 的用户仅占 2.14%。**收益最高的前 100 名用户收益之和为 2820.74 ETH，占总收益 5449.27 ETH 的 51.8%，用户数占比低于 0.1%（图 6）<sup>4</sup>。**



图 5 Keys 总持有量分布

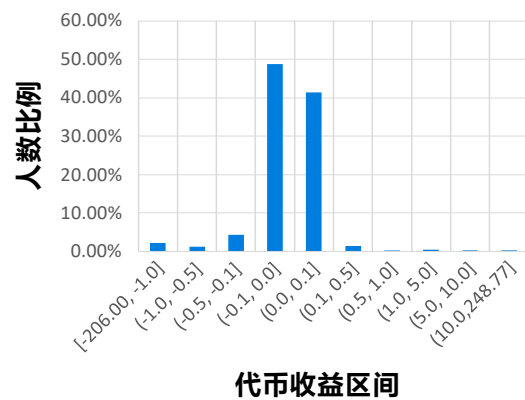


图 6 用户收益分布

我们将平台上的用户分为三类：

1. 轻度参与者：绝大部分用户会轻度运营自己的社交网络，也会主动尝试 Keys 交易，但交易频次低、收益有限。多为追随明星、在舆论引导或空投刺激下参与到社区中的个人用户。

<sup>4</sup> 收益仅统计已实现盈利/亏损，未统计未实现盈利/亏损（例如 Keys 尚未卖出时市场价与成本价的差异）

另外两类用户**交易频次和/或收益更高**:

2. 加密货币 KOL: 他们构建社区的价值, 吸引追随者进入平台购买 Keys, 以获取与他们直接沟通交流的机会。这部分用户的获利主要来自 Keys 交易的 5% 协议分成。我们将**协议收入超过 0.1 ETH 且绑定了 Twitter (X) 账号**的 2,553 名用户定义为 KOL。
3. 逐利投机者: 通常不运营社交网络, 而是选择积极交易热门 Keys, 利用差价获利。较为极端的投机者会使用机器人监控热门或者具有潜力的 Keys 并自动交易。我们将 37,038 名**参与的交易总额 (包括买卖自己和他人的 Keys) 大于自己的 Keys 被交易总额 (包括他人和自己的买卖)**的用户定义为投机者。

后两类用户可能存在**交叉重叠** (例如一个 KOL 也可能深度参与投机交易), 本报告将着重分析后两类用户。

### 3.3 - 投机者的行为和收益

总收益最高的 Top20 用户中, 不仅有赫赫有名的 *Cobie*, *Zhusu* 等币圈顶流 (表格 1), 也不乏大量未绑定 Twitter(X) 的用户, 其在 Friend.Tech 的交易活动因而可以被认为是投机行为。社区收益最高的 100 名用户中有 64 名投机者, 47 位 KOL, 即有 11 位 KOL 也参与到投机活动中, 有 46 名投机者的协议收入甚至为 0。这批用户的**平均收益为 32.88 ETH**, 高于其余 54 名用户的 19.08 ETH (图 7)。

表格 1 总收益(ETH) Top20 用户

地址	收益	Twitter(X) 用户名
0xCC21	253.76	
0xFd72	114.68	0xRacerAlt
0x4E5F	111.91	cobie
0xE154	111.64	
0x188c	103.12	
0xEF42	81.64	HsakaTrades
0xfF23	81.29	
0xC408	74.32	iam4x
0xB65f	67.77	
0x1F23	65.92	
0xECd5	58.30	0xSisyphus
0xcc3d	50.71	Banks
0xEa50	45.67	
0xbfb0	45.09	zhusu
0xC8eE	42.72	
0x38Cd	42.08	
0xE505	38.46	lowoolsdiss
0xF355	37.13	
0x9739	37.08	
0x3b9C	36.15	

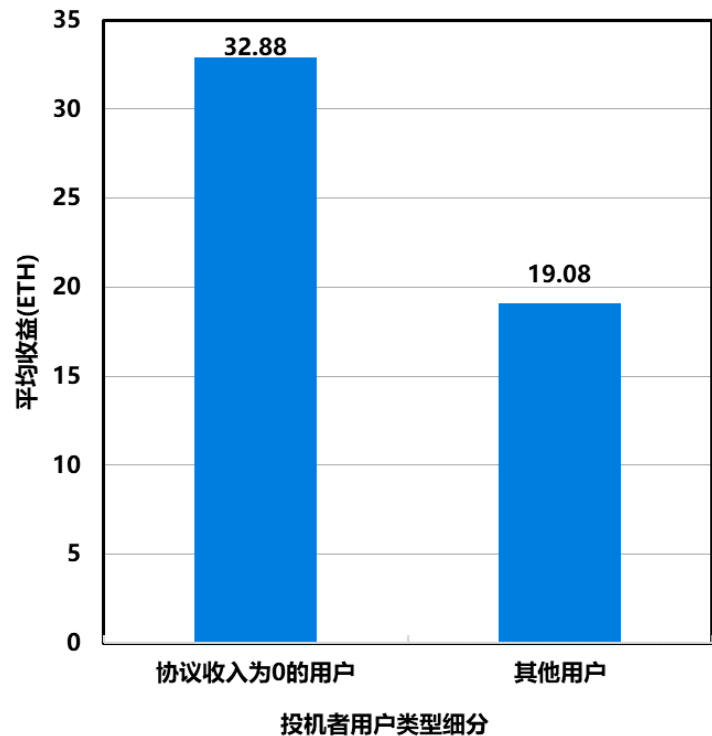


图 7 协议收入为 0 的用户与其他用户总收益对比

## 投机者贡献大量交易额

投机者（用户总数的 26.5%）贡献了 Friend.Tech 总交易量的 80.3%与总交易额的 90.6%。投机者交易量虽然只有 25.5%与 KOL 的 Keys 有关，但交易额占比却高达 96.3%。总体而言，平台的繁荣建立在投机者的活动上，而投机者在平台中的交易目标则主要是 KOL 创建的 Keys。

## 投机 ≠ “聪明钱”

然而，仅有 6,718 名（18.1%）投机者是“聪明钱”，即总收益为正。其中，733 名（10.9%）没有绑定社交媒体。“聪明钱”的收益之和为 3277.46 ETH，没有绑定社交媒体的账户收益占“聪明钱”总收益的 60.5%。

## 大约 166 个疑似 Bot

如果 Web3 告诉了我们什么，那就是**人的投机效率永远比不上机器人**。Friend.Tech 社区中的机器人用户在其他用户创建 Keys 后，会立刻抢购此时较为便宜的 Keys；或是对热门的 Keys 进行监控，以低价购入快速成长期的 Keys 并高价卖出以套利。上线仅两周，已有 **166 个类似 MEV 的机器人** 出现在 Friend.Tech，它们会在用户创建 Keys 或者出售 Keys 的**同一个区块**中完成 Keys 的购买（**有时甚至一次性购买几十个**）。我们将此类交易称为“狙击”交易。机器人共完成了 24,613 次狙击交易，交易额达到 415.83 ETH；包括“狙击”和非“狙击”交易在内，这些机器人用户共实现了 1472.58 ETH 正收益，占全体用户正收益的 27.1%。

表格 2 疑似 BOT 用户交易量 Top10

交易量排名	交易量	收益	利润率	地址	推特(X)用户名
1	387.29	253.76	65.50%	0xCC21	
2	262.22	15.46	5.90%	0xDf40	dpats_
3	251.64	111.64	44.40%	0xE154	
4	231.22	103.12	44.60%	0x188c	
5	180.12	67.77	37.60%	0xB65f	
6	151.1	81.29	53.80%	0xfF23	
7	118.59	20.49	17.30%	0x3530	
8	106.32	6.33	6.00%	0x8970	
9	98.24	34.32	34.90%	0x6188	
10	95.85	65.92	68.80%	0x1F23	

### 3.4 - KOL 行为与收益

#### KOL 们可以实现稳定的获利

对于币圈的大部分用户而言，Friend.Tech 的根本吸引力在于与 KOL 的私聊机会。因此，大部分的早期交易都围绕着 KOL 账户的 Keys，使得 KOL 们在这场交易风潮中获得了颇为丰厚的协议收入。

共 **84.9%** 的用户存在协议收入。其中 2,553 名用户的协议收入超过了 0.1 ETH，收入总和占所有用户协议收入总和的 **92.1%**，平均为 **1.33 ETH**。

协议收入最高的前 3 位 KOL：*Cobie*、*Racer* 与 *HsakaTrades* 分别收入

116.42 ETH、108.43 ETH 和 82.94 ETH，按照 8 月 10 号到 9 月 10 日 ETH 的平均价格计算，日收入约为 6,000-8,000 USD。

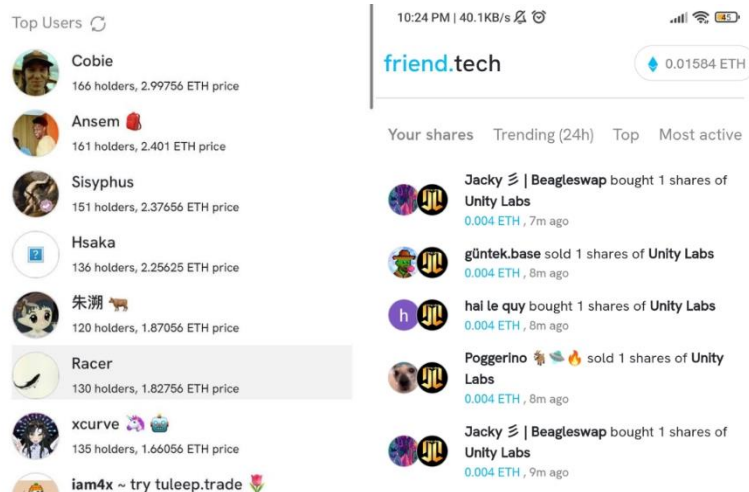


图 8 KOL 账户示例

## KOL 的 Keys Holders 数量上限明显

然而，社区内更加明显的一个特征是，账户 Keys Holders 的数量有较明显的天花板，**99.94% 的账户 Keys 被持有量在 100 以下**，即 Keys 的价格低于 **0.6 ETH**。即使是顶级 KOL，其 Keys 的持有量天花板也基本在 250 左右，价格低于 4 ETH（图 9）。

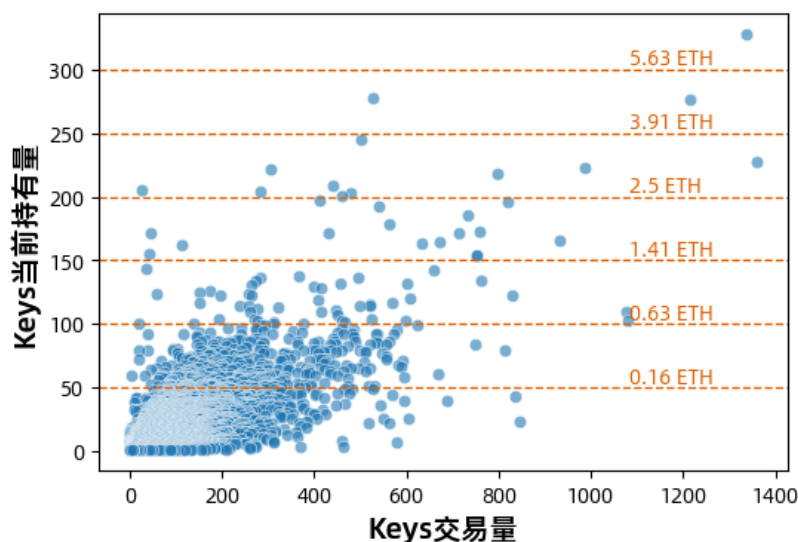


图 9 Keys 交易量与 Keys 当前持有量关系

如果用户对自身的社交影响力有信心，那么可能会像机器人一样，采取从早期就开始持有自己的 Keys、并在粉丝开始购买自己的 Keys 后高价卖出以实现获利的交易策略。事实上，的确有 **20.8%** 的用户采取了这一策略。其中只有 **14.9% (4,361 名)** 取得了**正收益**，平均 0.43 ETH，低于投机者正收益比例（18.1%）和平均收益（0.48 ETH）。不过，用户自持的 Keys 越多，其收益和亏损的区间就越窄，这意味着这种策略很难实现高额盈利，但确实是避免巨额亏损的理想手段。

KOL 们自持 Keys 的比例更高，63.6%（1,626 名）额外购买过自己的 Keys，275 名通过自己的 Keys 套利，平均收益为 0.14 ETH（最高 2.60 ETH），与他们的协议收入相比并不高。协议收入最高的前 3 位 KOL：*Cobie*、*Racer* 与 *HsakaTrades* 几乎从未参与到自身 Keys 的交易中。

### 3.5 - 平台持久性的缺失

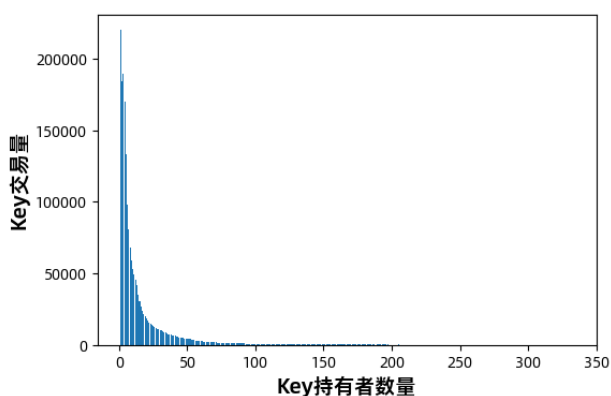


图 10 Key 持有者数量与 Key 交易量关系

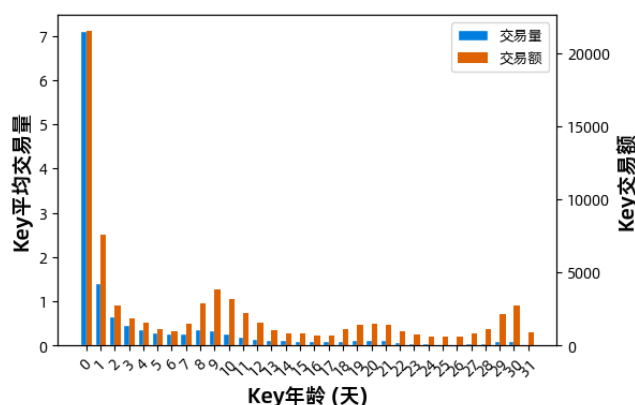


图 11 Key 年龄与 Key 平均交易量/额关系

链上数据显示，Keys 价格的不断升高会导致交易的停滞（图 10），降低速度接近指数函数。类似的，Keys 的创建时长越长，日平均交易次数和交易额也都大幅下降（图 11）。Keys 的交易高峰集中出现在被创建的当天，日均交易次数为 7 次，在第二天跌至 2 次，第三天之后就不会再超过 1 次。这个特点由代币经济模型造成：前期的 Keys 更加有利可图。



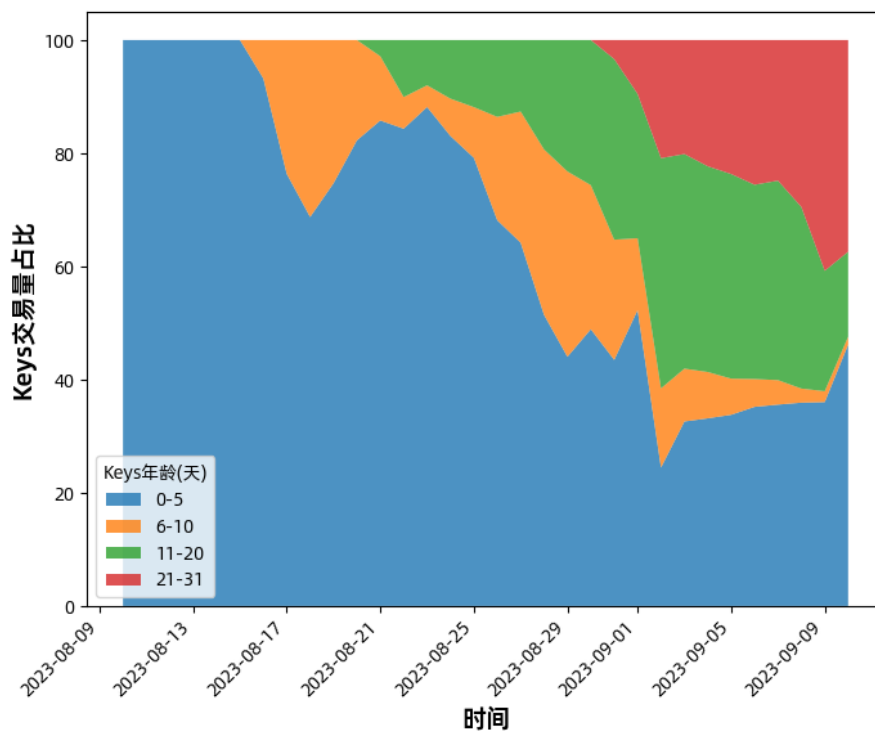


图 12 不同 Keys 年龄类型的 Keys 交易量占比随时间变化

项目发起已经一月有余，至今每日近半数交易额仍由新 Keys 贡献。若项目后续面临新 KOL 资源获取乏力的问题，平台的交易量将可能面临无法维持的困境，平台的持久性将面临重大挑战。

### 3.6 - 用户间的社交网络

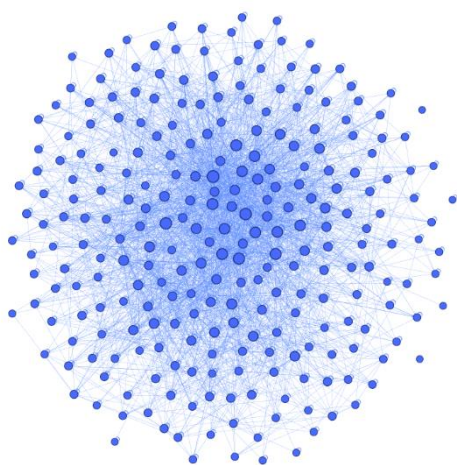


图 13 Friend.Tech 平台 KOL 间的社交网络

图中节点的粉丝数均大于 50

节点大小正比于 KOL 的粉丝数

抛开金融属性，Friend.Tech 始终还是一个社交平台。从 Keys 的持有关系来看，平台上 14 万用户中的 **11 万 (79.2%) 用户能够被连接在同一个社区内**，即通过朋友的朋友联系在一起。虽然目前平台上用户的社交圈子不大：平均每个用户的好友仅有三到四个，且最大的 KOL 也不过有几百个好友，但好友之间的联系较为紧密：**好友的好友也是自己好友**

的概率约为 41.3%，这远远高于现有的任何一个社交平台。

同时，我们也观察到平台用户间的互惠行为，即用户之间互相购买 Keys。虽然在软件功能上来说，建立两个一对一的聊天通道非常冗余，但这一行为却能显著增加用户之间的社交联系。平台中有 13.5% 的社交关系是互惠的。

## 四 · 总结与展望

### 4.1 - 关于应用缺陷

- 目前应用仍处于早期阶段，核心的社交功能相对简单，少有吸引用户留存的亮点。与此同时，缺乏验证措施导致欺诈现象（例如假冒 [Twitter 上@punk9059 账号的@punk9095](#)）出现、网络连接故障频繁出现、消息延迟以及应用闪退等问题也妨碍了正常使用。
- 鉴于区块链的开放特性，平台不能限制用户绕开前端界面与智能合约直接交互，例如在未绑定 Twitter (X) 账号的情况下生成 Keys。这严重影响了平台以影响力代币化促进社交的初衷，削弱了代币经济模型的功效。
- 同时，Friend.Tech 的地址与 Twitter (X) 账号之间的绑定关系可以从公开 API 中获取，这无疑增加了对于去中心化社交产品隐私问题的关注和担忧。

当然，上述问题可以归类为测试阶段合理存在的 Bug，我们相信任何有实力的技术团队都能逐步解决这些问题。真正值得关注的是，**Friend.Tech 商业模式的复制门槛较低**，这一点从它对竞品策略的反应中就可见一斑。Friend.Tech 在 8 月 15 日曾宣布，用户若与其他同类型产品交互，将无法获得其平台的空投积分。这一做法遭到了社区用户的强烈反对，从而导致社区在 8 月 29 日被迫撤回此决策并公开致以歉意。创始人在公开信中所承认的“出于恐惧与零和思维的行为”，明确展现出 Friend.Tech 在 SocialFi 模式上的弱势——那就是它在未来可能会面临激烈的同质化竞争。

## 4.2 - 关于 Web3 驱动的社交网络

Eurybia 坚信，**Web3 的长远发展依赖于吸引并保留那些不受代币炒作影响的用户**。从马斯洛需求金字塔出发，衣食住行、就业健康、情感归属都是充满潜力的发展领域，但也都充满着不确定性。

重新构建一个社交网络并非易事。在社交网络内容质量和已有平台的竞争压力之外，用户在社交网络上的平台转移成本相比其他产品显得尤其高。仅仅从其他平台上把用户吸引过来是不够的，更重要的如何是把用户好友、好友的好友都完整转移过来。在 Web2 世界中，能够撼动守成社交巨头的新产品屈指可数，遥远的 Google+ 和最近的 Clubhouse 都是无声的鉴证。

**然而 Web3 确实有它独特的优势：代币激励是最直接、最赤裸的获客方式。**

Friend.Tech 在一个月吸引到 26 万用户，已经是一个非常亮眼的成绩。但是，当前 Web3 社交平台普遍存在的、如粗糙设计的代币经济模型和难以灵活修改的智能合约等缺陷，对平台的生命力无疑会产生负面影响。

对于 Friend.Tech，我们判断它当前的经济模型不具备足够的可持续性。尽管 Keys 的价格不太会因为交易减缓而受到冲击，但减少的交易量会使平台和 Keys 的创建者面临盈利难题。至少，在粉丝间的 Keys 交易市场真正成形之前，通过代币增值来拉新的效果是有明显上限的。我们也观察到社区正在实施如空投积分这样的推广策略，希望这能有效缓解平台的持续性问题。

Web3 项目通过空投代币、炒作策略聚焦和盈利吸引的用户，往往是投机分子或投资者。如何将这一批用户成功转化为平台服务内容（社交、游戏等）的真正用户，始终是 Web3 领域的难题。常理而言，相比于对关注平台服务内容的用户，投机用户对平台服务内容的兴趣相对更低。如果他们拿走了最大量的经济获利，但却贡献了最低的用户粘性，那么代币补贴策略（如果对项目方而言是一项成本）是否合理？这是所有致力于推动 Web3 大规模普及的从业者都需深思的问题。

# 作者

**刘凯** Eurybia 数据分析师，南京大学博士生在读。

**余铭灏** Eurybia 数据分析师，香港浸会大学人工智能和数字媒体硕士。曾任职奥美集团，服务欧莱雅、美的、海尔等国内外公司。

**金杨** Eurybia 创始人，复旦大学大数据商业分析硕士。曾于快手，美团等公司任职数据分析师与商业分析师。

**刘肖凡教授** Eurybia 创始人，香港城市大学媒体与传播系助理教授。作为加密货币领域研究的先行者，成果被 IEEE 旗舰刊物 IEEE Spectrum、南华早报、Web3 领域顶级媒体 CoinDesk 等报道。

# 关于 Eurybia

Eurybia 是香港人工智能金融科技实验室有限公司 (The Laboratory for AI-Powered Financial Technologies Limited, AIFT) 孵化的 Web3 科技公司。AIFT 是在香港政府创新香港研发平台 (InnoHK) 项目资助下成立的 28 所大型研发实验室之一，也是唯一的金融科技主题实验室。公司汇聚了香港城市大学 (City University of Hong Kong, CityU) 和美国哥伦比亚大学 (Columbia University) 的顶尖研究团队，向传统和新兴金融行业提供尖端的科技服务。

Eurybia 由刘肖凡教授带领，核心成员包括计算机、数据科学、传媒专业的专职科研团队和博士生。团队成员拥有丰富的科研经历，部分成员曾供职于头部互联网科技公司。团队以深刻的行业洞察和强大的技术能力，为市场提供行业咨询、数据分析、智能合约开发、决策支持等解决方案。



<http://eurybia.xyz>



[xiaofanliu@hkaift.com](mailto:xiaofanliu@hkaift.com)



[twitter.com/EurybiaWeb3](https://twitter.com/EurybiaWeb3)