

最近有一个曾经找过老币网的用户问我们Huiyou.com小编的一个效果，相信这也是很多币圈朋友经常困惑的一个效果：窝币的未来价值是多少，窝币的未来价值，有了这个效果。让专业的惠友。com边肖通知你原因。

否：

NEST协议(NEST)

虽然NESTOracle是一个匿名项目，开创者比较低调，但是很多人都知道。项目前面是国内团队和火币的支持。NEST专注于报价挖掘，针对报价偏差想象套利惩罚机制，团队无预挖掘。DeFi热潮之前，窝窝不温不火，直到火币宣布上线，币价三天涨了300%。

对于一般人来说，需要抵押同等金额的报价资产才能参与窝矿。因此，在很长一段时间内，项目很可能主要是一个团队开采，每个月发生的瓦斯费用昂贵，有时支出甚至可以超过开采支出。然后是矿工的压力；资金肯定会抛售代币，导致币价陷入恶性循环。但在即将发布的最新版本中，NEST增加了挖掘条件，即需要在报价时和吃单后新报价时抵押NEST。巢滞的增加，肯定能利好币价。

Nest诞生于18-19年的熊市，所以我们可以发现这个项目与国内前几年仓促上马的一些DeFi项目相比，在算法机制和局部逻辑上更加自治。Nest还孵化了Cofix、nH BTC、NYFI等。Cofix已投资coinbase、火币、蜻蜓等。生态布局逐渐扩大。

然而，在上个月，NEST的币价格突然无缘无故暴跌，各种猜想不约而同。

明天，相信会有很多人看各大科技媒体。大家一直在问一个问题：一个只消费烟雾探测器和智能恒温器的公司，怎么可能价值32亿美元？淘宝上一搜，差不多一样的东西才一百块钱。对此，小西只想说两点。第一，货真的要扔掉；第二这时，谷歌的“筑巢的感觉”如此激烈，以至于它愿意花32亿美元收购智能家居企业Nest。我们可以从三个方面把这件事做的更彻底。

一、物联网的真正落地(关于智能家居)。需要一款星级产品来引领

What；在鸟巢里？托尼法德尔；联想创始人，iPod之父；月出货量超过50,000件的产品“成为各大大批发商的滞销品，被安装在世界各地的家庭”。关于这一点的重要性，Nest的创始人兼工程师副总裁MattRogers明确表示：

“在搭建封杀平台之前，Nest首先要发明伟大的产品、用户体验和团队。我们必须为其他先驱定义一个优秀的用户体验，然后才能连接我们自己。

至于谷歌，除了谷歌眼镜，还是缺乏酷炫的硬件产品。粗略来说，他肯定发表过几篇堪比冷艳的作品；南但目前来看，还没有什么东西真正在市场上胜出。2013年底，就连谷歌眼镜也似乎遇到了瓶颈，遭到了大量吐槽。看看群众的声音，“2014年，假设这个东西卖600美元，长成了这个呆头呆脑的样子，前景将是黑暗的，因为人们太高了，等不到真相。”

在智能家居领域，谷歌之前刚刚公布了一款软件产品PowerMeter。事先因为没有回应被封杀了。长期以来，谷歌一直批评苹果；美国封锁了商业方法，但它仍然相信苹果；的产品想象概念。。谷歌想从Nest得到的一切应该就像托尼法德尔说的那样：“我们会继续停止对那些家外冷门产品的重新想象和彻底创新，就像以前一样。”。把产品委托给自己只会更快。”

冗杂，在Google的布局之外，Nest是向物联网(至少是智能家居)的。正如iPod之于数字音乐，iPhone之于智能手机和应用程序市场，它无疑将在开拓方面发挥关键作用。

其次，与激进产业合作的商业模式得到了验证

。

假设第一部分的分析表明Nest非常擅长产品，那么这部分的义务就会表明它在线下产业链的整合上同样到位。

根据目前的资料，Nest已经与美国一些最大的电力公司建立了合作关系。甚至“有一支超过25000人的专业认证人员团队在美加帮助安装Nest”；这是什么意思？Nest不仅在产品上有超强的创新天赋，业务拓展天赋也很弱。。其实关于这两个世界互联网公司人才的锻造，我们已经谈了很多。比如我们倾向于认为腾讯强于产品弱于商业营销，阿里强于商业营销弱于产品。Nest短时间内这两种天赋都有。也从另一个方面证明了创建团队是很牛逼的。

当然，Tony Fadell也提到，Nest之所以与Google合作，是因为它预计会遇到各方面的挑战，比如法律、物流配送、本地化等。但是小茜也想到了其中一个关键是，Nest已经向谷歌证明，其与激进行业的合作已经得到了线下的初步验证。

第三，谷歌将封锁基于智能家居的平台，停止垂直行业整合

。物联网(关于智能家居)的产业链可以细分为平台运营商、方案集成商、终端设备商、基础传感器供应商。Nest已经证明了自己目前是一个成功的终端设备供应商，但正如“平台赢天下”在互联网的范围内。在未来的智能家居产业链中，平台运营商的位置也将占据食物链的顶端位置。所谓物联网，前期终端嵌入生活场景后，更关键的是区分“事物和事物”和“人对人”商业与管理交流。

基于此，2013年9月，Nest正式发布，将于2014年底向所有先行者封锁NestAPI接口，Nest将通过其Web封锁平台提供API接口。允许第三方先锋创建软件、硬件、有效性等。并把它们和恒温器连接起来。通过使用Nest传感器，掌握芯片和算法，可以更好地检测和调整室内各种家用电器的运行状况。但是要做到这一点，毫无疑问，需求在沟通渠道、产品互通、产业合作形式等方面都有很大的杠杆作用。光是Nest就知道做起来会比较费时费力。这个时期有多难？托尼法德尔抱怨道之前，他身体的90%都放在公司下面“；”的基础设备，所以没有办法抽出时间去做他喜欢的事情(也就是想象产品和体验)。这种做法很明确，不迷信。

过去，我们看着谷歌“；”s定位。他把自己的权益给了“整合全球音频，让每个人都能访问并从中受益”。显然，成为物联网平台运营商是他的手段之一。在Nest“；”的观点，“谷歌拥有所有的商业资源，全球范围和平台来减缓Nest在家庭软件和硬件以及有效性方面的发展。而且对双方来说显然是双赢的结果。nest的创始人是托尼法德尔。NEST的全称是Neoworld生态系统Token。它是近地天体项目及其生态系统价值的载体。。NEST是由新加坡公司NEOWORLDTECH发行的实用程序令牌。精性能是NeoWorld游戏中的一个虚拟道具：NESTtoken。，并可以在NeoWorld游戏中行使一系列特殊功能和权限。总数为100万件，没有额外的发行机制。

扩展信息：

1. NEST

的货币是什么？

nest协议是一个分布式价格预测机网络，通过分散的激励计划来处理价格链问题。巢币不仅是ETH/USDT价格预测机的报价凭证。，或者整个NEST协议网络的股权令牌，拥有收益和管理权。

大多数DeFi协议都需要价格数据，尤其是停止清算货币和合约资产的需求价格。目前，DeFi“；”常用的价格预测机一般来说可信“节点采用集中交易屋的价格，并以数据的形式上传到链上，供DeFi调用。这里的风险是价格验证完全基于协

议外的节点，节点被攻击，上传恶意数据。将对越来越多的组合DeFi产品产生严重影响。所以需要有一个准确灵敏的价格，抗攻击，直接考证，分布式预测的机器网络。

2. 窝币到底怎么样

nestpredictor系统基于博弈论，如果有职业游戏玩家参与这个范围就太好了。巢生态学改善其协作的方法是在巢预测器内很好地构思机制，并且更加封闭。让更多人参与进来，让游戏停下来。鸟巢最重要的护城河是：鸟巢共识和鸟巢社群。

NEST'的设想是做一个分布式的博弈网络，博弈的结果是在链条上产生一个世界的正均衡价格。给需要平衡价格的先行者打电话。NEST不是基于产品的协议，也不是为了预测机而预测机。是一个封闭的公共网络，是一个充满游戏的去中心化碎片。

关于NEST币的前景和未来价值的介绍到此结束。不知道你有没有找到你需要的资料？假设你想了解更多这方面的内容，记得收藏和关心这个网站。