

拥有多年的区块链服务经验，为用户提供专业的服务信息，下面介绍nft项目，以及nft项目运营，选择可以为您随时随地解决玩币中所遇到的各种问题，让你不再为职称评级繁琐事务而烦恼。

一.背景

4月，随着moonbirds

短时间破纪录交易额引爆市场，bayc土地即将发行带领yuga club家族蓝筹猛涨，村上隆花和NBA在科学家们几百万份邮件和漏洞攻击中无法抵挡，pass通证类项目也在细分赛道中逐渐真香，NFT市场整体迎来了一波小行情。

但蓝筹市场的火热，也加剧着NFT市场本就严重的马太效应，就如那句老话，金钱往往流向不缺钱的人，苦难往往流向能吃苦的人，对应到NFT市场中，优质项目的入场券流向了不缺钱的鲸鱼和顶尖科学家口袋，破发归零土狗项目流向了没钱希望暴富但被割的韭菜

对于普通投资者来说，参与蓝筹或者热门NFT项目的门槛越来越高，虽然现在也有一定的解决方案，比如购买蓝筹项目的代币，NFT碎片化、NFT的质押、NFT流动性平台目前也有了雏形和方案，但除了apecoin之外，其余还没有规模化进入和应用到主流NFT交易场景和用户群体中，对于普通投资者来说，在高昂的资金门槛、先进科技的降维打击、水涨船高的gaswar的夹击中，能够提前埋伏并参与到蓝筹项目是具备一定难度的

其次，对非蓝筹的中小项目方日子也不好过，伴随着整体市场的大熊市背景，中小项目破发、公售mint不完的情况比比皆是，个人感触比较深的是白名单，从2-3月每天熬夜尬聊拉人头肝等级，到现在手上一堆白名单送都送不掉，也能反映出中小NFT项目的遇冷

虽然现在大部分中小项目确实打着做产品，实际却做着镰刀的事情，不过随着NFT玩家的认知逐步提升，各种优质分析工具的运用，再加上熊市的流动性不足，蓝筹项目吸血等问题，割韭菜项目也很难在主流市场有曝光。但其中也不乏有少数确实想做事的项目方，但在每天约有300+项目发行市场，如何在资源有限的情况下抓住用户注意力，是个难题

所以今天想分析下热门项目成功的底层逻辑是什么？非蓝筹项目方如何破局，以及对加密新手的一点点建议，纯属个人看法，欢迎理性探讨

整体目录如下

NFT项目成功的底层逻辑是什么？

信任问题-如何降低信任成本？

价值问题—产品带给用户的独特的价值是什么？

非蓝筹项目方的困局和破局点

写给加密新玩家的建议

二.NFT项目成功的底层逻辑什么？

去中心化、链上身份证明、确权、唯一性、解决信任问题.....NFT和其他web3产品一样，在各种媒体报道中被打上了web3相关的“精英范”标签，但在目前还是以投机为主的市场情绪和用户下，我还是建议NFT当做一个普通投资品来看待，所以我尽量尝试从商业的底层逻辑来分析为什么NFT会火？

既然是投资品，其实可以借用其他投资品框架进行分析，比如房子，如地段、学区、城市人口流入、政策、房产商，这些投资因素在NFT上都会有类似的体现，比如开发商对应的项目团队，要评估团队背景怎么样会不会跑路，地段对应着NFT里的稀缺性和流动性，政策区域规划代表着项目团队的roadmap，代表着未来的周边配套生态

那么NFT项目的底层逻辑是什么？我认为NFT项目的底层逻辑是共识+稀缺+流动性，bayc，azuki，doodles等蓝筹都有众多的研报或者文章在分析其成功原因，无论是提到强大社区共识、鲜明美术风格、团队背景等等，这些模块都在不断加强和巩固上述的底层逻辑

那么共识+稀缺+流动性如何在项目上进行体现呢？翻译为一句通俗的话语来描述，有足够多的用户相信购买你的NFT是有价值的，这就引出了这两个问题，首先是怎么解决信任的问题?其二你的产品（NFT）能够给用户带来什么价值？

二.信任问题-如何降低信任成本？

信任的问题在于怎么快速降低信任成本，加快用户决策，比如你为什么购买某某明星或专家代言的产品，因为专家明星的公信力和背书降低了你和商品之间的信任成本，帮助你更快的进行决策，反映到NFT上，个人认为主要包含以下6个模块

1.项目团队

NFT项目终究是人来主导运营的，项目团队的背景实力强劲，很容易获得市场青睐，比如moonbirds背后是web2大佬kevin rose和他资金实力雄厚的proof鲸鱼社区，强大的个人履历和社区力量，让无数人愿意为其加杠杆，造就了4月nft市场的奇迹

2.有影响力的明星或者ip资源

各路明星加持的bayc，国产的杰伦熊，余文乐zombie，最近艺术家独立行情的方力钧、jamesjean等，明星除了作为天然流量的入口外，还能吸引web2的粉丝带着热钱参与到NFT市场来，但目前也存在很多明星看到NFT赚钱效应想进来收割一波的现象

3.有资本站台，有能力做市商

资本或者说有能力做市商，通过市值管理、扫、拉地板、引起fomo情绪等方式，能够快速提升项目的热度，这是我个人认为热门项目成功的必要条件

4.项目团队的做事能力如何？roadmap是否靠谱能落地？

NFT新项目的白皮书在BAYC、AZUKI等老大哥的带领下，逐渐变得“千篇一律”，打造生态、DAO、治理token、gamfi、衍生品、土地、虚拟特权、优质白单、上太空、下地狱.....个人理解roadmap 需要找到一个既让用户对项目后续发展有足够想象力的期许，同时也可实际路径能落地的平衡点

5.市场营销

社交媒体的有效粉丝量级，新闻报道，Twitter指数，社区互动量级指标，都反应着市场对项目方的认可程度

6.官网设计

官网是用户能直观感受项目方做事能力的第一窗口，优秀的官网能够对第一印象有较大加成，比如clonex的官网，网页3d动画效果做的十分炫酷和科技感

三. 价值问题—产品带给用户的独特的价值是什么？

NFT的赚钱效应，吸引着越来越多项目团队的加入，除了热门蓝筹项目外，普通项目逐渐从2-3月卖方市场变为了买方市场，白名单不再成为项目方肆意玩弄用户肝脏的工具，在整体市场偏熊市、用户水平和认知逐渐提升的背景下，NFT产品也应

回归其本身的产品价值，故对于用户来说，我为什么买你？你能带给我什么价值？

1.投资价值

在整体以投机为导向的市场，能不能挣钱永远是第一要义，用户购买的NFT背后主要推动力还是从利益出发，影响投资决策的原因也五花八门，背后团队、资本站台、IP资源、蓝筹持有者、fomo情绪、社区合作等等，综合来说都是项目方实力的体现

2.情感价值

很多项目的爆火有很大一部分原因是代表某类用户群体情感、价值观的映射，比如说mfer背后的玩世不恭的极客和加密原住民的形象，wow、coven代表女性社区力量的崛起，这类社区往往具备很强的共识和凝聚力

3.权益价值

购买NFT我能享受到什么独特的权益吗？比如会推出衍生品周边，尊享优质项目白名单，身份认证，token空投等，在pass类项目上还会包含付费类工具使用权利，虽然这块也是很多项目营销的重点，但做到比说到更重要，也是考察项目团队实际做事能力的指标

4.艺术价值

你的NFT设计是否有独特艺术价值？用户是否愿意去作为社交货币去进行传播，二次创作等，设计风格代表着是什么用户群体，背后是什么价值观，是否具备一眼能在成千上万的项目中具备独特的辨识能力？

5.社区价值

是否有独特的社区价值，获得一些独特的优质项目信息或者身份认证

四.非蓝筹项目方的困局和破局点

首先，说完蓝筹项目是怎么火的？咱们来看看非蓝筹项目是怎么“死”的，除了纯割韭菜的项目外，没有背景、没有力量，营销能力孱弱等是主要原因，最终造就项目流动性枯竭，“白名单都烂在了地里”，送都送不出去

那么，中小项目的破局点在哪里？

热度、热度、还TMD的是热度，创造热度，创造话题，创造meme，有热度就有热钱涌入，有热钱地板就会拉升，地板拉了，fomo情绪起来，会带动更多人入场。产品价值是很重要，但如果用户都没法从每天海量信息中看到你，产品价值就没有任何意义，我简单整理了常见的中小项目出圈的方式

1.空投蓝筹holder：

空投给蓝筹NFT holder，由于蓝筹holder在NFT较大影响力，可快速帮助项目出圈风险：每天往蓝筹地址里送NFT的项目无数，凭什么帮你传播？需要动脑子思考怎么把自己项目和蓝筹holder的NFT或者社区文化精神结合，创造出真正有意思的东西，来博取蓝筹holder的会心一笑，比如richbaby可以让punk和bayc的持有者生孩子，在很多bayc和punk的蓝筹持有者的助攻下，地板价最高到过1.6e

2.创造meme

meme点或者理解为中文里的梗文化，产品和当前热点事件结合，或者创作出有趣、流行的借势营销，基本每个月都有类似的meme nft，如NMSL，印尼小哥，iren edao美女照，国产良心等项目，有热度就意味着有热钱进来

风险：过分玩梗，没有后续产品价值来做支撑，大家只会把你当做一个热度项目，FOMO起来了的快，凉的也快

3.CC0协议

CC0协议，是指创作者放弃有NFT的一系列权限，公众可以任意使用，甚至作为商用

风险：有不少项目都是cc0协议，算不上核心竞争力，同时CC0意味着把版权都下方给用户，在后续项目长期运营中，可能会存在潜在的影响

5. “碰瓷”名人ip

名人和kol有着很大的影响力，通过制作专属的名人NFT或者KOL的形象或者其他创意设计，让名人为你进行传播

风险：和蓝筹社区类似，名人和kol不缺项目方的空投，如何设计出独特的形象并和名人kol的梗结合，需要有足够深洞察力和想象力

6.独特的美术风格：

合格的审美是NFT成功的底线，但个人认为形成抓人眼球的独特美术风格，能够在成千上万的项目中，通过具有辨识化的风格符号，让大家能够以最低的成本辨识出来，才是美术风格的竞争力

风险：设计不出来

7.白嫖freemint：

在白单送都送不完的情况下，白嫖是一种比较好吸引用户的方式，可通过释放部分freemint名额吸引热度，再通过产品价值权益留住用户

风险：白嫖用户价值很低，而且相当多科学家会批量撸号，如果不能通过产品价值吸引到真实用户，面临着被嫖到一滴都不剩的风险，需要设计机制兜底

总结，对于项目方来说，NFT的发行的客观成本不高，但做成好项目的成本很高，需要团队、资金、营销、市值管理、社区运营等各个模块的配合。

随着NFT老玩家圈子逐渐成熟和认知提升，同时在新韭菜涌入较为缓慢的情况下，要去从底层逻辑思考你有什么独特的价值点，并结合创意玩法去做破圈和传播

五.写给加密新玩家的建议

学习的目的是为了扩大你的认知半径，学习的结果是为了缩小你的行动半径（来源-加密菩提），最近看到一句话很有感触，成熟的认知体系和果断的行动能力，才是支撑你在crypto世界长期生存并赚钱的能力

第二，稀缺的不是机会，是本金，是我某位同事的签名，crypto世界最吸引我的是，每个月能都有3-4个上车机会，但也有无数的陷阱等着收割你，稳定的场外现金流是即是维持生活的基本保障，也是每次亏损后再次出发的底气。

普通人玩nft的方式有三种，第一，直接购买NFT资产；第二，投资NFT相关概念的代币；第三，发行铸造自己的NFT。

1、在一级市场或二级市场直接申购/购买NFT单品，比如加密艺术品、收藏品、游戏道具、虚拟土地等。值得注意的是，投资NFT单品对投资者的鉴赏能力、艺术价值判断等有一定的要求。

2、投资NFT概念相关的代币，这些代币本身并非NFT，而是各个NFT项目（应用）的原生治理代币或功能代币，或者为NFT提供基础设施的公链代币。

3、发行自己的NFT。如果你是想自己发行铸造一个NFT，那么你可以选择在Open Sea、Rarible等NFT铸造平台上上传文件，铸造发行。

入门nft的指南

前期选型阶段，选择 NFT 所在的区块链、采用的协议和交易的市场，以及NFT 的主题、拟发行数量、面向人群和上线时候的玩法（众筹、免费发放、或者是作为挖矿奖励发放）。NFT 发行也是一次产品创造的过程。

根据NFT主题和面向人群，设计好相应的图片、文案、甚至多媒体素材。对收藏类 NFT 而言，更要着重考虑的是不同类别系列、以及对应收藏品的稀缺程度的设计和进化的玩法。如果涉及到游戏内NFT资产，也需要考虑好NFT不同的种类，如何在游戏内应用。这一步最为繁琐。

可以使用在线工具创建NFT，提交图片、文案、稀缺度、自定义属性、价格等信息，然后点击提交之后，会将 NFT 合约部署至区块链上。

nft指的是数字作品。NFT一般指数字作品。就是将图片、文字、视频、音频等数字化的内容上传到区块链上，生成一串独一无二，不可互换，不能篡改的代码。NFT 全称为Non-FungibleToken，翻译过来是非同质化通证。NFT就是一种在区块链中注册的独特数字证书，可以用来记录你的艺术品或者收藏品等资产的所有权。

NFT名词解释

NFT的评价有主观和客观两个维度。NFT为非同质化代币，与非同质化代币NFT相对应的就是同质化代币FT，NFT是区块链的一个条目，而区块链是类似于比特币等加密货币的去中心化数字账本技术。现在，艺术家、音乐家、影响者和体育特许经营公司都在使用NFT将以前廉价或免费的数字商品货币化。

该技术还响应了艺术界在日益数字化的世界中对认证和出处的需求，将一个数字文件与其创作者永久地联系起来。NFT完全在链上铸造，如Avastars、Aavegotchis和ArtBlocksdrop，仅依赖于各自的以太坊智能合约而存在。另一方面，一些NFT项目通过使其NFT依赖于外部的链外提供商来选择简单性和灵活性。

NFT，指非同质化代币，是用于表示数字资产（包括jpg和视频剪辑形式）的唯一加密货币令牌，可以买卖。很多互联网公司都推出了NFT项目，腾讯、字节、小红书、百度、淘屏……陆续有多家互联网巨头进军NFT。

淘屏NFT项目是基于NFT技术和人工智能技术，创新打造AI数字人和明星数字IP，

全面应用于银行、保险、电商、直播、广告等多领域。通过建立专属虚拟人物形象，低成本快捷部署在银行、政务、电商、直播等多种场景的虚拟助理自助服务上，支持实时对话和播报内容定制，与客户实时互动，帮助实现目标客户的获取和留存。

感谢您阅读本篇对nft项目的详细介绍，如果你对nft项目运营还不够了解，想进一步学习关于nft项目的知识，可以在本站首页搜索你想知道的！