

我们都知道数字货币中的钱包非常重要。或许在目前币圈的大环境下，能使用钱包的人不在少数，越来越多的服务商加入了钱包阵营。那么钱包团队靠什么赚钱呢？我恐怕这是一个很多人都想知道答案的问题。。

数字货币钱包APP靠什么赚钱

1. 他人捐赠

这个很好理解。这里主要是指与比特币相关的钱包，因为比特币是一种POW的挖掘机制。核心团队往往需要接受外界(主要是交易所)的捐赠，钱包团队一般手里握有大量的币，以至于和比特币形成了利益共同体。简单来说，更多的钱包使用流畅，自然就有更多的用户持币。这样肯定会有利于数字货币的兴起，所以他们也有动力去做主流币的钱包软件，因为只有生态完善了，他们手里的币才会有价值，当然也有一些开源钱包。其实这也是我辛辛苦苦写代码最后放手的原因。然后我肯定我；我从中间接获利，因此钱包团队将继续更新和改进钱包软件。这里可以参考大量支持比特币的钱包。

2. 广告

早期能免费做钱包的团队不多。当然，对于比特币这样的钱包软件，不要说资金支持，这类团队中有相当一部分基本上是靠为用户提供其他服务来盈利的，比如广告，这就好比在互联网公司的网站里投放广告。然后引流，从而获得收入，也就是说钱包软件的第一盈利点其实就是用户引流或者广告服务。

比如imtoken钱包推的各种dapp和跑马圈地服务，其实就是很好的案例。

3. 与公链团队合作

钱包软件的广告服务其实有一定的局限性，就是很多人在使用钱包app保存数字货币的时候，其实大多数情况下并不经常打开。也就是说，我可以每天打开我的钱包app看里面的余额，这是没有意义的。所以钱包app的广告转化率普遍较差，钱包app将不得不寻找其他突破口。这时，与公链项目达成合作，成为他们的盈利点。

简单来说，就是他们的钱包里支持一个公链，他们是第一个支持的，这样他们原来的用户就会注意到这个公链，其他原来支持这个公链的用户也会使用这个钱包，从而形成双赢。和公链合作的钱包太多了，多币种钱包也很多，就是这个原因。

4. 提供其他充电服务

提供其他充电服务也是这几年很多钱包软件做的事情。这里的主要服务提供给以太坊、eos等dapp用户或者其他公链用户，比如eos资源的购买，以太坊的DEFI服务；质押贷款提供流量入口，或数字货币存钱的金融服务(不喜欢数字货币金融服务)。当然也有很多是钱包团队自己开发的dapp，但是我们大多数人往往不会；不要在意它。

再一个就是为用户提供交易加速服务。比如比特币之类的交易一般都比较慢，提供交易加速服务的费用也比较高。一般是100块钱多一笔交易，对急用的人比较有用。当然这个服务基本没有回头客，因为收费太贵，很多人会在下次发送交易时增加手续费，避免这种情况。

另一大服务是为用户快速购买数字货币提供便利。很多人可能觉得现在交易所多，直接去交易所买钞就好了。不需要在钱包软件上购买数字货币，因为在钱包上购买一般需要5%左右的手续费，不划算。。其实这种想法是错误的，因为它忽略了很多散户的需求。

Let；让我们举个简单的例子。如果你想买100元；以太坊然后提现到你的钱包里，那么第一种方案就是你把钱冲到交易所，然后买了再提现。你会发现，取钱的手续费居然达到了10块钱以上。这时候你去交易所会亏很多，但是如果你去mykey、imtoken之类的钱包软件买100块；以太坊，他们收取的手续费(5%左右)会比10元里的低很多。也就是说比兑换便宜，直接到钱包里。事实上，他们这里的操作方式降低了手续费。

通过这项服务，钱包软件可以在其中有所作为，而差价的主要来源就是扣除用户5%的费用而产生的差价；的手续费和钱包软件累积到一定金额后提现币的较低手续费，不过话说回来，如果你买几十个以太币，，那么兑换还是个好办法，钱包买数字货币只适合小额交易，大额不划算。

当然也有钱包团队涉足硬件钱包领域。卖硬件钱包也是一种创收方式，但也有一定的局限性。，就是现在市面上的硬件钱包种类繁多，整体竞争激烈。它可能无法面向普通用户销售很多硬件钱包，主要面向大资产持有者或者交易所用户，为这些大资产用户提供专业服务。比如交易所的数字货币管理系统等。这也是一些有实力的钱包团队做的事情。