

国内数字藏品发行平台之所以以联盟链为主，微三云如何结合电商平台开发数字藏品系统

产品名称	国内数字藏品发行平台之所以以联盟链为主，微三云如何结合电商平台开发数字藏品系统
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

NFT 前半场的造富神话

受疫情影响，各行各业都出现不同程度的衰减的情况下，2020年比特币的上涨和2021年层出不穷、动辄就是上百万美金成交的NFT项目，恐怕是近两年最撩人心弦的财富神话了。

从前文提到的推特联合创始人 Jack Dorsey 的百万首推 NFT 开始，NFT 的造富神话大概可以分为四种类型。

第一：明星带货类。

不可否认早期的 NFT

项目会大火，和明星入局有着不可分割的关系。比如单个价值上百万的「无聊类人猿游艇俱乐部」NFT，在篮球明星库里、美国晚节目主持人 Jimmy Fallon 购买并将其作为头像后，大受关注。

在技术支持方面，中国的数字藏品发行平台基本都是由联盟链提供底层技术支持:如蚂蚁链为支付宝、阿里平台的数字藏品提供技术支持;腾讯至信链为幻核提供技术支持;京东智臻链为灵稀提供技术支持，京东智臻链、蚂蚁旗下蚂蚁链、腾讯至信链均属于许可制区块/链网络(联盟链)。联盟链是由多个组织共同合作维护的一条区块/链，每个组织都具备相应的带有限权的限制访问，第三方也可通过该区块/链开放的API进行限定查询。国内数字藏品发行平台之所以以联盟链为主，主要原因在于防止数字藏品金融化,以及避免藏品二级交易市场的恶意炒作。截至目前，国内虽然还没有出台明文规定禁止数字藏品在二级市场流通,数字藏品的二次交易属性仍然取决于各个发行平台的交易政策,但平台为了便于对藏品的管理，以及落实政府/部门对于市场的监管政策,绝大多数发行平台都暂时关闭了二次交易功能。例如鲸探发行的数字藏品并不支持二次交易，但允许客户可以在购买数字藏品并持满180天后转赠给他人，转赠方在持有

两年后可再次转赠。除此之外,幻核,灵稀等平台也都不支持二次交易,平台通过限制数字藏品在二级市场上的流通,大大降低了数字藏品的炒作风险。2021年是海外NFT市场爆火的一年,对比国内/市场,海外NFT发展地更为早期也相对更加成熟,具有代表性的项目为: Cryptopunks (Launched 2017), Cryptokitties (Launched 2017), 以及Axie Infinity (Launched 2020)。而国内的数字藏品市场从鲸探在2021年中发布的两款NFT皮肤“敦煌飞天”与“九色鹿”之后开始逐步成长,同时国内的数字藏品市场对于藏品定位以及政策监管的差异性,也是造成现阶段国内数字藏品市场区别于国外的主要因素。1、买方市场与卖方市场:总体来说,海外NFT市场暂时供大于求,处于买方市场。其原因是由于海外用户发布NFT作品的流程相对简易,以及完全放开的二级市场导致了海外NFT的铸造数量远远超过市场的需求,并且NFT作品在市场上的销售热度往往取决于项目内部因素,例如:其,创作者或者团队的知名度,项目本身的运作机制,事件的营销热度,这些都导致了海外NFT资源过度集中以及市场上的供过于求。而由于国内/市场目前对于数字藏品市场交易的监管并不完善,并且为了避免国内数字藏品出现和海外NFT加密货币二级市场炒作一样的连带关系。以鲸探,幻核为例的国内数字藏品交易平台目前采用了PGC模式发布数字藏品,即定时限量发布。而由于国内/市场巨大,鲸探与幻核的IPGC数字藏品则完全处于卖方市场,通常藏品一经推出,在短时间内便全部售罄。

区块/链一天,人间一年。去年的NFT掀起了各种造富神话,有些人提前入局成为项目方,有些人提前掏口袋成为早期投资者,有些人观望着研究着,有些人还在了解NFT到地是什么.....不管你的节奏是什么样的,对不起,NFT已经走完了一个波段周期。

早在2017年的时候,便有了像Crypto Kitties这样的NFT项目,但NFT真正火爆起来是2021年三月推特联合创始人Jack Dorsey将其的第一条推文作为NFT售卖,并最终以二百九十多万美金成交。随之而来的是各类NFT名项目出圈。而NFT头部交易平台OpenSea的交易量也从2020年两千多万美金涨到了2021年全年交易量140多亿美金,整整翻了646倍!