

“无聊猿” NFT：“淘金者”辞职炒数字藏品

产品名称	“无聊猿” NFT：“淘金者”辞职炒数字藏品
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

2021年，NFT一度成为继“元宇宙”之后的又一热门话题，相比于元宇宙众说纷纭的解读概念，NFT在玩法和定义上显得更加的简单。

NFT全称为Non-Fungible Token，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。目前，国内外更是以“数字藏品”来称呼NFT，作为数字经济的一种，数字藏品成为了虚拟资产变现的一种重要途径。

2021年3月11日，一张平淡无奇的JPG图片，经过区块链处理后，变成了数字藏品，并在佳士得拍卖中，最终以6934万美元的价格成交，折合人民币4.51亿元。3月23日，“无聊猿” NFT母公司 Yuga Labs 更是以 40 亿美元估值完成 4.5 亿美元融资。

2021年起，国内越来越多的数字藏品发售平台如雨后春笋般涌现，经过半年多的时间，数字藏品产业链吸引了部分人投资和购买。

就在近期的3月23日，TME数字藏品宣布联合腾格尔推出《天堂》25周年纪念数字黑胶唱片，限量发行8000份，目前已在QQ音乐开启预约；3月初，“会说话的汤姆猫家族” IP联手百度超级链，推出的限量纪念徽章免费数字藏品在不到半分钟内售罄。

但由于游离于模糊地带，也让“数字藏品”存在争议。新华社曾在《数字藏品是什么？有风险吗？谁来监管？》中称：“在监管落地前，对投资者而，NFT相关领域可能仍有较大泡沫。相关人士认为，普通投资者应当持谨慎态度。而NFT产业要实现健康长远发展，需要市场主体合规经营。”

“淘金者”辞职炒数字藏品，月赚15万

“今天有十几个平台的数字藏品要抢，我手机已经设置好了闹铃，一旦响起，我就会去对应的购买页面进行抢购，碰碰运气。抢到了就是几百元甚至上千元的利润。” NFT玩家小云充满期待的说道。

小云告诉小编，他已经从原单位辞职去做数字藏品的生意，因为他在一个月的时间内，通过数字藏品赚了15万，像小云这样赚到钱的玩家不在少数。

他是从今年1月份开始接触数字藏品，当时的想法是，数字藏品在国内还没怎么发展，但是拥有不亚于元宇宙的热度，或是一个投资机会，于是他开始去抢购数字藏品，然后通过平台的二级市场，或者自己去寻找买家卖出变现。

另外一位刚入门的小星告诉小编，数字藏品的利润很丰厚，根据小星提供的截图显示，他在二级市场中，通过卖出的两款藏品，一天净赚2700元，成本则不到30元。现在手里还有其他的一些藏品还在屯着，等藏品价格高了后，再定高价抛出，预估这波能赚到2万元，如果每天都能抢到藏品，月入过万甚至像圈内的一些大佬一样，月赚10万元并不在话下。

据小星介绍，数字藏品的整个购买流程，类似于当年自己的炒鞋经历。

先由各平台的公众号先发布数字藏品的抢购日历，用户通过平台的抢购渠道购买，包括App、网页和小程序等，但由于微信小程序官方未收录这类服务，目前一大部分的数字藏品平台的小程序已经被封。

平台每次发布的数字藏品类型并不会太多，大概1-4个左右，每个类型的数字藏品数量也有限，大多在1万件左右，每件藏品的定价则在1-100元不等，待平台将藏品发售后，很快就会被用户抢完，平台的每一场发售都能赚到几万到数十万元不等。

小星介绍说：“起初的数字藏品还很容易抢，但后来有太多人发现这个发财机会后，也就没那么好抢了。但越难抢到数字藏品的平台，其平台的藏品在二级市场的价格就越高。”

当然，并不是所有的数字藏品都要抢。小星表示，藏品主要还是要在大平台抢买，比如鲸探、幻核等拥有大公司背景的平台，以及唯一艺术、NVWA等在业内有一定知名度的平台，这些平台的藏品往往能在抢到后卖出高价，而且很容易就能交易出去。

但是再宽的河流也会有枯竭的时候，所以小星并不会总是盯着这些大平台，还会去找一些新的小平台去购买数字藏品，相当于是风险投资，因为这些小平台一旦火了，那么手里的藏品价格就会水涨船高，但也不排除有些小平台在割完韭菜后，出现直接跑路的现象。

小星认为跑路的毕竟是少数，大部分投资还是有回报，除去这些亏损的成本后，还能赚到不少钱，行情好的前提下，一个月能赚数十万元，就算是开始玩的人，也能一个月赚到几千元，亏的人也有，但在他的圈子里亏的人还是少数。

“韭菜盘”平台跑路，散户亏损近百万

经过半年多的发展，国内的“数字藏品”已经成了一条比较完整的生意产业链。

作为产业链的上游，数字藏品发售平台拥有绝对的话语权和定价权。这些平台，有的背靠互联网大厂，比如阿里鲸探、腾讯幻核；也有腰部公司，比如唯一艺术，以及芒果TV基于光芒链的数字藏品平台；还有一些是个人创业的新公司，甚至个人工搭建平台，然后自产自销。

小编发现，几乎每天都有好几个新的平台出现，而且在多个数字藏品群里可以看到这些新平台的负责人打广告宣传。这意味着资本开始布局这块市场，同时也让一些割韭菜的盘子有利可图。正是这样一个鱼龙混杂的市场，有人赚钱就会有人赔钱。

资深的圈内人士小光告诉小编，守规矩的资本会将数字藏品的售卖严格限制，比如用户购买藏品后，会有一个转售期，时长在一个月到半年不等，过了这个转售期后，藏品才能交易或转赠给其他人。这样做是打击了投机的人，在迅速抢到藏品后进行二次销售变现，使数字藏品的价值回归到本质，不至于炒作价格太高形成泡沫。

也有一些割韭菜的平台，则直接开放二级市场，让用户买了即卖，平台也能够更快的出货，赚一波快钱，这也极易形成“韭菜盘”。小光表示，近期就有一家数字藏品平台跑路了，有用户为了抄底，在这个平台上亏了近百万，所以炒作数字藏品有很大风险。

除了平台方，购买的用户（也叫“散户”）是产业链条中重要且活跃的一环，他们每天都活跃在各大数字藏品官方群，紧盯平台的发售信息，以便更快的去抢购藏品，为了抢到更多的藏品，部分散户会购买数十部手机和账号去争抢，他们形成了数字藏品的一级市场。

除了一级市场外，部分平台会开放二级市场或转赠功能，散户一旦抢到藏品，就会将藏品挂到平台的二级市场中，等待“机构”的入场扫货。这些机构会以高价购入散户中的藏品，一次出手在几十万到上百万元，但他们买到的藏品会流入灰色市场中进行交易。比如，在网上的一些数字藏品网站或论坛内交易，交易的对象则是那些喜爱数字藏品的收藏者，赚取的利润在10%左右。

小光补充说道：此前的数字藏品市场，的确是一个能赚钱的好地方，但随着越来越多的资本、用户入场，无论是一级市场还是二级市场，都存在着巨大的泡沫。真正将数字藏品作为藏品的人是一小部分，大部分还是将其作为商品转卖甚至炒作，这就容易形成一个隐形且巨大的泡沫。

可以预见，无论是数字艺术家、创作者还是收藏家，都迎来难得的新兴市场机遇和红利期，而时代的更迭是人类无法阻拦的，就像今天当我们回首三十年前，看待互联网推出域名、和在线支付这些的新事物时，同样是一头雾水、无从理解。

如今，当VR、比特币、NFT、元宇宙相继出现后，我们只需静待它们为人类带来的改变就好。在可预期的元宇宙虚拟世界里，NFT将会获得互联网一代的高度认可，三十年后的人们再回看今天，一样觉得时代的进程不可逆转。