

# 数字货币钱包APP

产品名称	数字货币钱包APP
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:数字货币钱包APP
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

## 产品详情

数字货币钱包APP靠什么赚钱？我们都知道数字货币钱包是非常关键的，可能在币圈现在的大环境下，能够使用钱包的人并不是少数，而且加入到钱包阵营的服务商越来越多，那么钱包团队到底靠什么赚钱呢？恐怕这是一个很多人都想要知道答案的问题。

### 1、他人的捐赠

这个很好理解，这里主要指的是bitebi相关的钱包，因为bitebi是POW机制wakuang，core团队也经常需要接受外界的资金捐助(主要是交易所捐助)，而钱包团队一般手里也持有了大量的币，这样他们就和bitebi形成了利益相关的共同体，简单的说，钱包多了，使用流畅了，那么自然持有币的用户就多了，这样一来，对数字货币的上涨肯定有利，因此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，他们手里的币才值钱，当然还有一些开源钱包，其实就是这个道理，我辛辛苦苦写的代码，后一分不收的放出去，那么肯定我已经从中间接获得利润了，因此钱包团队们才会继续去更新完善钱包软件。这里可以参考大量的支持bitebi的钱包。

### 2、广告

早期能免费做钱包的团队其实并没有几个，当然对于像做bitebi这样的钱包软件，更别说获得资金支持了，相当大的一部分此类团队基本上都是靠着给用户的其他服务来进行盈利的，比如我们说的广告之类的，这就好比互联网公司的网站一样，将广告放入进去，然后进行引流，从而获得收益，也就是说，钱包软件的个盈利点，其实就是用户引流或者广告服务。

比如imToken钱包推的各种dapp、staking服务之类的，其实就是很好的案例。

### 3、和公链团队合作

钱包软件广告服务其实有一定的局限性，就是很多人用钱包app保存数字货币的时候，其实大部分情况下并不是经常打开，也就是说我不可能天天打开我的钱包app去看里面的余额，这个也没什么意思，因此钱包app的广告一般转化率比较差，那么钱包app就要寻找其他突破口了，这个时候，和公链项目方达成合作成为了他们的一个赢利点。

简单说，就是在他们的钱包中支持某个公链，而且是先支持，这样使得自己原有用户注意到这个公链，另外原来支持这个公链的用户也会使用这款钱包，这样就形成了双赢。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、提供其他收费服务

提供其他收费服务也是这几年很多钱包软件所做的事情，这里主要的服务是面对与以太坊和eos等dapp用户或者其他公链用户提供的，比如eos的资源购买，以太坊的质押借贷DEFI服务提供流量入口，或者数字货币存币理财服务(笔者并不喜欢数字货币理财服务)，当然还有很多的dapp就是钱包团队他们自己kaifa的，只是我们大部分人经常不关注而已。

还有一个就是为用户提供交易加速服务，比如像bitebi的交易一般比较慢，而提供交易加速服务的收费也相对较高，一般为100元以上一笔交易，这对于应急的人来说，是比较有用的，当然这种服务基本上是没有回头客的，因为收费太贵，很多人下次发送交易的时候会将手续费提高，从而避免这种情况。

另外一大服务就是为用户快速购买数字货币提供方便，很多人可能认为现在交易所特别多，直接去交易所购买提币就好，没必要去钱包软件上购买数字货币，因为钱包上购买一般都要收取5%左右的手续费，划不来。其实这种想法是错误的，因为这一点忽略了很多散户的需求。

我们举个简单例子，假如你想要购买100元的以太币，然后提币到钱包，那么种方案，你冲钱到交易所，然后购买，再然后提币，你会发现提币手续费竟然达到了10元以上，这个时候你去交易所就亏大了，但是如果你去像mykey、imtoken这样的钱包软件上购买100元的以太币，他们收取的手续费(5%左右)会远低于10元，也就是说比交易所还便宜，而且直接到钱包里，这里其实是他们的运营方式降低了手续费。

通过这样的服务，钱包软件完全可以在其中赚差价，而差价的主要来源是扣去用户的5%的手续费和钱包软件积攒币到一定数量之后提币的手续费占比较低所带来的差值，不过话说回来，如果你购买几个几十个以太币，那么交易所仍然是比较不错的方式，钱包购买数字货币只适合小额交易，大额就显得划不来了。