

杨磊

·现有的数字藏品是在潜移默化中实现的NFT本土化、合规化的应用探索、展现模式。在中国范围内，数藏的市场会非常大，远超NFT。即使14亿人只有5%的人持有数藏，那也有7000万人的用户市场。并且随着在年轻一代中的普及，他们对潮玩的追求，这一比例相信在五年后肯定会持续上升。

数字藏品与NFT（Non-Fungible Token，非同质化通证）其实本质上是一家人，但是受制于政策原因，被区隔成了两个市场。并且随着时间推移，两个市场发展方向也逐渐有了千差万别的变化，以至于最后形成了两个独立市场。

严格来说，数字藏品是隶属于NFT的一个子集，数字藏品是依托于NFT技术的一个单一品类。那么是什么原因造成数字藏品与NFT双方市场独立的呢，下面将逐一分析。

## 政策导向促使市场分割

数字藏品最早出现在国内大众视野的使用，依稀记得是在2021年年初支付宝推出的付款码皮肤。联合敦煌IP，在蚂蚁链上发行的数字藏品，在功能上可以用作支付宝付款码皮肤。但当时完全没有二级流通之说，所以并没有成为现象级的产品。

但时间回到2022年，央媒频繁发文大力推广数字藏品概念，并且鼓励数字藏品发行、发展，从而促使在国内市场中的数字藏品异常活跃。

由于数藏市场的过于早期、野蛮，很多规则并没有成文。我拿几个典型案例来说明。

### 1.国内号召数藏但不允许NFT

在数藏品宣时，基本都不会提及自身是NFT，尤其是在头部的数藏平台，他们曾在早期使用过NFT等字眼来进行宣发，但是在某一时期后非常统一地下架跟NFT有关的宣发，仅使用数字藏品进行推广。

在后续诸多的小平台中，也会刻意避免与NFT挂钩。在与一些数藏平台交流后得到反馈，一方面是使用NFT字眼进行推广的话，用户教育成本太高，另一方面是在宣发时容易被限流，同时App上架如果包含NFT相关的话，也很难通过审核。

因此，可以看出，现有的数字藏品是在潜移默化中实现的NFT本土化、合规化的应用探索、展现模式。

## 2.国内数藏不允许二级交易

没有明文规定数字藏品不允许二级交易，但是有监管机构针对早先的二级市场铁拳治理，再加上近期微信平台也针对数藏二级交易或二级交易信息相关的涉事方进行封禁，最后也形成潜规则。

当然，也正因如此，国内数藏平台被分成了两种。一种是具备二级交易市场的数藏平台，一种是不具备二级市场或者有转让限制的数藏平台。无论选择何种方式，在相关的明文政策出台之前，监管都如同达摩克利斯之剑一样高悬。

反观NFT市场，则全无这样的担忧。也是因为NFT交易的自由，促使国内在政策导向上将数字藏品与NFT进行切割，只保留可以监管到的部分。

## 3.国内数藏重视IP版权

这个似乎也没有明文规定，但在央媒的推广文章中可以明确看到，国内号召的数藏是需要具备IP版权的，也就是在法律层面上严格合规的授权许可。

这点与NFT又产生了很大的割裂，目前在NFT发行上虽然大家更倾向于有IP授权，但这并不是NFT市场的必须条件。没有IP版权一样可以发行，一样可以自由交易。也正因NFT市场的过于自由，促使国内以政策导向手段切割开数藏与NFT的关联，最终形成当下两方市场相互独立的状态。

### 技术方向促使市场闭塞

我在跟一些做产品、技术的朋友了解之后，发现在数藏领域的技术方向，几乎是停滞的。

首先，数藏市场对技术是非常不敏感的，甚至技术并不能成为营销噱头。最后落实在数藏市场上，也演化成了两种数藏平台。

一种是使用联盟链的，包括蚂蚁链、至信链、至臻链、BSN等等。另一种是完全不使用链的，纯中心化手段发售数藏。

因此，根据我的走访调查，得出以下几个原因来论证数藏市场是一个技术不敏感市场。

### 1.联盟链不为C端提供服务

这个可能令一些朋友比较费解，联盟链只为B端服务，不给C端提供服务不是很正常吗？但其实在稍微深度了解后会发现，联盟链不为C端提供服务是过于彻底了，连最基础的查询服务都不支持。

换言之，你购买了某联盟链上的数字藏品，虽然数藏会返回一个哈希值给你，但你无法去验证。联盟链不提供类似以太坊浏览器一样的工具给C端用户，用户没有办法查询自己是否真的有对应的联盟链钱包，交易是否真的上链，也查询不了数藏在链上的对应信息。

用户真实拿到的东西只有数藏图片以及一个不可被自我验证的哈希值。

## 2.数藏技术设施过于简陋

在代码方面，各大联盟链并没有像以太坊或Polygon这样对开发者友好，因此很多功能需要数藏平台方的技术自行实现。但数藏是一个非常吃窗口期的市场，开发者不友好的联盟链环境就遏制了数藏在技术方向的发展。

简单地形容，根据我的了解，很多上联盟链的数藏平台在技术上并没有使用NFT相关技术，即ERC721或者1155标准。绝大部分是将联盟链作为云存储使用，上传图片到联盟链，返回唯一哈希值，这就完成了数藏的发行。

虽然联盟链大多支持X721、X1155标准，但是其实际执行逻辑是匪夷所思的。拿BSN为例子，在BSN中X721、X1155被重命名为DDC721，DDC1155。但是无论谁发数藏、发多少数藏，全部都由同一份合约发出。

举个例子，假设此时有10家数藏公司要发行20种不同的数藏系列，打算使用DDC721标准发行。那么这10家公司的20种不同数藏，将会从同一份DDC721合约中发出。整个BSN就只有一份共有的DDC721智能合约。

正常的721合约，mint时付gas+mint费用（当然可以不设，free），DDC这里是要付能量值+业务费，而且这个合约只有注册商户可以调用。

那么从逻辑上来说，BSN的DDC721，其实是不允许用户自己部署合约，只允许用户付费调用官方的DDC721合约。也正因如此，除了相关的Gas fee（BSN中称为能量），还需要额外支付合约服务费。比如你发行1万个数藏，那么按次付费额外业务费1万元。

## 3.联盟链之间数据无法流通

其实在数藏背后，联盟链之间就存在一个非常严重的问题。各个联盟链之间是互不相通的，无论是数据还是资产都无法流通。

联盟链与现阶段蓬勃发展的公链不一样，公链们早已度过数据孤岛阶段，目前无论是跨链桥、Layer2、Layer3、layer0，都有各类解决方案去解决跨链通信问题，但联盟链依然过于草莽，在数据互通这一块，从商业逻辑上也不现实。比如让阿里巴巴的蚂蚁链去兼容腾讯的至信链，我还不如期待能在淘宝用微信支付。

总之，由于技术的不完善，使得很多NFT的玩法在数藏领域根本无法发挥。当前数藏市场并不像很多人想的把NFT玩法下沉到数藏就可以横扫市场了。

数藏技术太薄弱，没有基础设施来实现NFT上偏技术上的玩法，只能让程序员造轮子来搭建基础设施才可以玩起来。但数藏讲的是速度，因此在各类数藏宣发时，大家都选择性忽略了数藏的技术面，久而久之也就让数藏用户变成技术不敏感用户。

运营策略不同促使用户画像不同

在运营上的差别，我认为这体现得是淋漓尽致。NFT市场得益于超高自由度，在运营玩法上层出不穷。宏观来看，NFT项目方，尤其是蓝筹NFT项目方，在同一时间段一般只运营一个NFT项目。而数藏发行则不一样，在资源撮合理想的情况下，数藏可以一天发三次。

### 1.数藏与NFT的用户差异化

数藏面对的用户，在驱动因素上跟NFT用户大体是一致的，即投机利益驱动。但是在细节又有较大的区隔。

相对于NFT，数藏的购买门槛非常低，简化到手机注册、实名制之后，就可以开始购买数藏。但是NFT则完全不同，会涉及到MetaMask的使用，首次加密货币的出入金，OpenSea或者LooksRare的使用。如果想成为NFT OG，那么还得参与项目Discord做志愿者，参与各类白名单活动。

更重要的是，想要成为一个NFT Native，语言关也是非常大的门槛。而数藏就给了这些无法踏足门槛的用户们一个投机机会。

### 2.数藏与NFT的运营侧重不同

在数藏平台的具体运营方面，跟NFT也大不相同。数藏的运营其实更多在于推广销售，卖出更多的数藏，提高平台销售额才是运营重点。而NFT运营中，更大的使用

面积、更大的传播量才是运营重点。

导致两个市场差异化的根本原因其实是收益来源不一样。

在NFT中，其实发售盈利占比非常小。目前非常多的新项目都是0.1e或者0.05e，甚至free mint都大有人在，非常低的售价加上很多是做活动赠送，其实这方面的盈利并不高。

大部分NFT项目方是寄望于将自己的项目做成蓝筹NFT，当价格提高后赚取二级市场版税。拿BAYC举例，其版税是2.5%，一个猴的地板价大概91e，那么交易一次就可以赚到2.25e。对比早些年BAYC发售时0.08e都没人买的价格，现在版税收益才是整个项目的大头。

但是数藏则不一样，虽然数藏在二级市场中同样存在版税一说，但是已经不太可能出现单张卖几十万的价格，更多的情况是单张卖数百至数千元，那么单价过低，版税收益也不高。正因如此，数藏平台收益来源更多是发行数藏。

在具体呈现方式上，通过观察会发现，无论什么类型的数藏活动，本质上都绕不开诱导购买活动。包括数藏折扣券、数藏优先购等等，这些实质上都是在促进数藏的销售额。

因此我个人将数藏定义为更类似电商平台的存在。销售，才是数藏的核心。数藏的各种赋能也是为了实现更高的销售额。

而在NFT，运营方向则会更重视创意、设计、技术。比如NFT PASS、NFT碎片化方案、NFT流动性方案、NFT借贷方案等等。NFT是一个更大、更全的市场领域，技术与营销交织、投机与情怀相融的一个市场。

而数藏，则是特定土壤下的虚拟藏品电商市场。因此我认为，数藏运营未来其实可以从电商运营中网罗人才，而非NFT。

## 数藏与NFT的市场总结

非常庆幸我对数藏没有鄙视情结，让我较为深度地调研了数藏市场，因此我在这给出我个人的主观结论，结论仅限于中国大陆市场。

### 1.数藏市场将比NFT市场更大

上文也描述过，数藏门槛低到吓人。除了上面说的技术使用门槛以外，用户教育门



槛也非常低。数藏本身已经是非常本土化的市场了，包括用户承载群体、产品名词等方面。比如：

- NFT用户大多使用Discord等，数藏用户使用微信、QQ；
- NFT用户需要安装备份MetaMask，使用纯英文网站OpenSea、LooksRare，数藏用户在软件商店下载平台app甚至H5小程序；
- NFT用户需要使用DEX、CEX做KYC来出入金，数藏用户用微信支付宝付款；
- NFT叫白名单，数藏叫优先购；

.....

诸如此类的本土化实在太多，那么限定在一定范围内，我认为数藏的市场会非常大，远超NFT。即使14亿人只有5%的人持有数藏，那也有7000万人的用户市场（不考虑销售，只考虑持有），并且随着在年轻一代中的普及，他们对潮玩的追求，这一比例相信在五年后肯定会持续上升。

## 2.数藏市场有天然护城河

数藏市场往大了说，是属于国家号召的发展方向，即使现在非常草莽。那么可预见的是，相应的监管机构迟早会出台监管政策与牌照制度。

那么此时数藏市场就有了天然护城河，即受到法律保护，且牌照制度就是尚方宝剑。这是技术、运营都无法比拟的东西。

至于全球化市场的NFT，没啥好说的，NFT默秒全。

---

（作者杨磊，笔名柳叶惊鸿，微信公众号“维斯曼笔记”主理人。2017年开始从业于区块链领域，曾担任行业头部公司的金融运营总监、产品运营总监。业余研究Web3.0行业模式与商业逻辑，并持续输出Web3.0深度思考内容。“元宇宙笔记”为杨磊在澎湃科技开设的专栏。）

责任编辑：邵文

校对：施鋆