

今天给大家分享一下fomo情绪的知识，并举例说明。如果你碰巧解决了你现在面临的问题，不要#039；别忘了关注这个网站。如果你有不同的看法和意见，请积极在评论区留言，现在进入正题！

1. 背景

4月，随着月鸟短期破纪录的交易量引爆市场，baycland即将发布的消息带动了yugaclub家族蓝筹飙升。村上隆弗劳尔和NBA可以#039；无法抵御来自科学家的数百万封邮件和漏洞攻击，passpass项目在细分赛道越来越香，NFT市场整体迎来了一个小市场。但是蓝筹股市场很热。这也加剧了NFT市场严重的马太效应。老话说，钱往往流向不缺钱的人，苦往往流向能吃苦的人。与NFT市场相对应的是，高质量项目的门票流向了不缺钱的鲸鱼和顶尖科学家。对于普通投资者来说，参与蓝筹或热门NFT项目的门槛越来越高，虽然也有一些解决方案，比如购买蓝筹项目的代币。目前，NFT碎片化、NFT质押、NFT流动性平台也已初具规模和方案，但除apecoin外，其余均未大规模应用于主流NFT交易场景和用户群体。对于普通投资者来说，面对高资本门槛、先进技术的降维攻击、gaswar的攻击，很难提前埋伏和参与蓝筹项目。其次，也是中小非蓝筹项目的艰难，伴随着整个市场的大熊市背景。中小型项目破局，公开卖薄荷的案例很多，层出不穷。白名单是个人感情比较深的那种。2月到3月，我熬了一夜聊人头和肝的水平，现在可以#039；t发一堆白名单，也能反映出中小NFT项目的冷淡

。

大部分中小型项目虽然是真的在做产品，但其实是在做镰刀的事情。但是，随着NFT球员的逐步提高#039；认知，各种优质分析工具的使用，再加上熊市流动性不足，蓝筹项目的吸血等等。韭菜割项目也很难在主流市场曝光。但也有少数项目方是真心想做事的。但是，每天有300个左右的项目分销市场。如何抓住用户#039；资源有限的注意力是个难题

。

所以今天我想分析一下热门项目成功的内在逻辑。非蓝筹项目方如何破局，对加密新手的一些建议，纯属个人观点。欢迎理性讨论

整体目录如下

。

NFT项目成功的内在逻辑是什么？

信任问题——如何降低信任成本？

价值问题——产品给用户带来的独特价值是什么？非蓝筹项目方的困境和断点

对加密新玩家的建议

2. NFT项目成功的内在逻辑是什么？

去中心化，在线识别，确认，唯一性，解决信任问题...NFT和其他web3产品一样。在各种媒体的报道中，它被贴上了“精英模式”与web3相关。但在目前的市场情绪和以投机为主的用户下，我还是建议把NFT当做一个普通的投资，所以我尽量从商业的底层逻辑来分析NFT为什么火。

既然是投资产品，我们其实可以用其他投资产品框架来分析，比如房子，比如地段，学区房，城市人口流入，政策，地产商。这些投资因素在NFT都会有类似的表现，比如开发商相应的项目团队。评估团队背景会不会跑路，地段对应的是NFT的稀缺性和流动性，政策区域规划代表的是未来项目团队和周边配套生态的路线图

那么NFT项目的底层逻辑是什么？？我认为NFT项目的潜在逻辑是共识是稀缺和流动性的。bayc、azuki、doodles等蓝筹股都有很多研究报告或文章分析他们成功的原因，是否提到了强大的社区共识、鲜明的艺术风格、团队背景等等。这些模块都在不断强化和巩固上述底层逻辑

那么共识稀缺性流动性如何体现在项目中呢？翻译成一句流行的话，足够多的用户相信购买你的NFT是有价值的，这就导致了这两个问题。首先是如何解决信任问题？第二，你的产品(NFT)能给用户带来什么价值？

2. 信任问题——如何降低信任成本？

信任的问题在于如何快速降低信任成本，加快用户决策。比如你为什么会买某个明星或者专家代言的产品？因为专家明星的公信力和背书降低了你和商品之间的信任成本，帮助你更快地做出决策，这一点在NFT体现的淋漓尽致。个人认为主要包括以下六个模块

1. 项目团队。

NFT项目毕竟是人跑的，项目组背景强大，很容易赢得市场的青睐。比如moonbirds背后是web2大亨凯文罗斯(kevinrose)和他的资金实力雄厚的proofwhale社区，强大的个人简历和社区实力，让无数人愿意为其加杠杆，创造了4月份nft市场的

奇迹

2. 有影响力的明星或ip资源

各种明星加持的bayc，国产杰伦熊，僵尸，余文乐。最近独立的方力钧，jamesjean等艺人，除了是天然流量的入口，还能吸引web2粉丝用热钱参与NFT市场，但也有很多明星看到NFT赚钱效应

也想进来收割一波。

3. 有资本平台和做市商能力

资本或者是做市商能力，通过市值管理，扫地，拖地，唤起fomo情绪等。能快速提高项目热度，这在我个人看来是热点项目成功的必要条件

。

4. 项目组的能力如何？路线图是否可靠到足以落地？

由BAYC、AZUKI等大佬领衔的新NFT计划白皮书逐渐成为“同样的”。构建生态，道，治理令牌，gamfi，衍生品，土地，虚拟特权，优质白名单，上太空，下地狱。个人理解roadmap需要找到一个期望，让用户对项目的后续开发有足够的想象空间。同时也可以是实际路径可以落地的平衡点

5. 营销

社交媒体的有效粉丝规模、新闻报道、推特指数、社区互动规模指标都反映了市场；项目方的认可

。

6. 官网设计

官网是用户直观感受项目方做事能力的第一窗口。优秀的官网可以大大增加第一印象，比如clonex的官网，网页的3d动画效果非常酷炫科学

。

三。价值——产品给用户带来的独特价值是什么？NFT；的赚钱效应吸引了

越来越多的项目团队。除了热门的蓝筹项目，普通项目逐渐从卖方；美国市场对买方；美国市场在二月和三月。白名单不再是项目方玩弄用户的工具；肝脏。在整体熊市和用户逐渐改善的背景下；水平和认知，NFT的产品也应该回归到自身的价值，那我为什么要为了用户而买你呢？你能给我带来什么价值？

1. 投资价值

在整体投机导向的市场中，能不能赚钱永远是第一位的。用户背后的主要驱动力；购买NFT是从利益出发，影响投资决策的原因也是多种多样的。、背后的团队、资本平台、IP资源、蓝筹持有者、fomo情感、社群合作等。都体现了项目的实力

2. 情感价值

很多项目的爆发很大程度上是因为代表某些用户群体的感情和价值观的映射，比如mfer背后愤世嫉俗的极客和加密土著的形象，wow和coven代表了女性的崛起；社区力量。这样的社区通常有很强的共识和凝聚力

3. 权益价值

购买NFT可以享受什么独特权益吗？比如会推出周边衍生品，享受优质项目白名单，身份认证，代币空投等等。Pass项目还将包括使用付费工具的权利。虽然这个项目也是很多项目的重点，但是比说出来的更重要，也是考察项目组实际能力的指标

4. 艺术价值

。

你的NFT设计有独特的艺术价值吗？用户是否愿意作为社交货币进行传播和再创造？设计风格代表什么用户群体？背后有哪些价值观？他们有没有在几千个项目中一目了然的独特识别能力？

5. 社群价值

是否有独特的社群价值，获得一些独特的优质项目信息或身份认证

4. 非蓝筹项目方的困境与突破点

首先让'；让我们来谈谈蓝筹项目是如何火起来的。？让'；让我们来看看非蓝筹股项目是怎样的死亡"。除去纯粹的割韭菜项目，背景不足、实力不足、营销能力弱是主要原因，最终导致项目流动资金枯竭，"白名单烂在地下"而且可以'；不要发出去，中小型项目的突破点是什么？

热，热，他妈的热，制造热，制造话题，制造模因。有热度就会有热钱涌入，有热钱就会拉起地板，fomo情绪化，就会带动更多人入场。。产品价值很重要，但如果用户能'；每天从海量信息中看不到你，产品价值就没有意义。我简单整理了一下中小型项目常用的圈法

1. 空投蓝筹股持有人：

空投到蓝筹NFT持有者，因为蓝筹持有者在NFT有很大的影响力，可以迅速帮助项目走出圈子。风险：每天有无数的项目把NFT送到蓝筹地址，为什么还要帮你传播呢？？你需要开动脑筋，思考如何把自己的项目和蓝筹持有者的NFT或者社区文化精神结合起来，创造出一些真正有趣的东西来赢得蓝筹持有者的微笑。比如richbaby可以让朋克和bayc持有者生孩子。在bayc和punk众多蓝筹持有者的辅助下，楼面价高达1.6e

2. 创建meme

memepoint或者用中文理解为梗文化，将产品与当前热点事件相结合。或者顺势而为，制造有趣又受欢迎的营销。基本上每个月都有类似的memenft项目，比如NMSL、印尼哥、irenedao美颜照、国产良心等如果有热度，说明热钱会进来

风险：玩梗太多。没有后续的产品价值做支撑，大家只会把你当成热门项目。FOMO会很快起床，很快变冷。CCO协议

CCO协议意味着创作者放弃NFT的一系列权利，公众可以随意使用。，甚至作为商业

风险：很多项目都是cc0协议，不是核心竞争力。同时，CC0意味着将版权全部交给用户，在后续项目的长期运营中可能会产生潜在影响

5. "碰瓷"名人ip。

名人和kol影响力大。通过制作名人NFT或kol的专属形象或其他创意设计，让名人帮你传播

风险：类似于蓝筹社区，名人和KOL不缺项目方的空投。如何设计出独特的形象，并与名人kol相结合，需要很深的洞察力和想象力

6. 独特的艺术风格：

合格的审美是NFT的底线；的成功，但个人认为，这是一种独特的艺术风格，抓住人们；的眼睛就形成了。，能在成千上万的项目中，通过风格符号的识别，让大家以最低的成本识别出来，才是艺术风格的竞争力

风险：设计不出来

7. 白嫖自由造币厂：

在白条无法全部送达的情况下，白嫖是吸引用户的较好方式。可以通过放出一些freemint名额吸引热度，然后通过产品价值权益留住用户

风险：白嫖用户价值低。而且，相当一部分科学家会批量标注。如果他们能；t通过产品的价值吸引真正的用户，他们将面临被嫖娼到一滴不剩的风险，需要设计一个机制。

总结，对于项目方来说，NFT发行的客观成本不高，但是做一个好项目的成本是很高的。需要团队、资金、营销、市值管理、社群运营等模块的配合。

随着NFT老玩家的逐渐成熟和认知提升，以及新韭菜的慢慢涌入，需要从底层逻辑思考自己的独特价值。，并结合创意玩法破圈传播

5. 对新加密玩家的建议

学习的目的是扩大自己的认知半径，学习的结果是缩小自己的行动半径(出处——加密菩提)。最近看到一句很感人的话。成熟的认知体系和果断的行动能力，才是支撑你在密码世界长期生存和赚钱的能力

第二，稀缺的不是机会，而是本金，这是我一个同事的签名。密码世界最吸引我的是每个月有3-4次上车的机会，但是有无数的陷阱等着收割你。稳定的场外现金流是维持你生活的基本保障，也是每次亏损后重新开始的信心。

" FOMO" 是"害怕失踪"，意思是怕错过。FOMO情绪是指害怕错过即将到来的事件(如活动和八卦信息)，从而导致焦虑和麻烦。

FOMO情绪在币圈被提及最多。在这个圈子里，人们常说“被套”并不可怕，但是“踩空”太可怕了。绝大多数这样说的人是“规避风险”。当然，这也包含了FOMO的情绪。

这种情绪往往出现在市场上涨的时候，投资者开始变得贪婪，担心错过好的投资机会。根据丝绸之路的创始人Ross Ulbricht的说法，以艾略特波浪理论，投机市场价格波动背后的驱动力是投资者对未来价格的预期。情绪影响市场，贪婪推高价格，恐惧让价格下跌。换句话说，这种FOMO情绪将反过来推动市场进一步升温，情绪将达到顶峰，从而形成投资泡沫。

恐慌指数指崩盘的时间，贪婪指数指疯狂的时间。

1. 恐慌指数是VIX芝加哥期权期货交易所使用的市场波动指数。通过这个指数，我们可以了解市场对未来30天市场波动的预期。VIX指数由标准普尔的期权波动率组成。P500指数。它被广泛用作衡量市场风险和投资者恐慌程度的指标，波动率指数基于期权的隐含波动率。在期权交易中，隐含波动率通常代表市场对未来风险的预期。因此，VIX通常被视为引领市场的风向标。高波动率指数通常意味着恐慌情绪的蔓延，因此波动率指数也被戏称为“恐慌指数”国外。

2. 贪婪指数是一种评估交易者的方法；对传统加密货币市场的看法。比特币贪婪指数根据市场情绪确定七个市场指标。这是一种显示从0到100的数值的度量。市场价低的0-49，贪心的人51-100。贪婪迫使人们获得比他们需要的更多的数字货币。出于贪婪，交易者购买加密货币，拒绝出售他们的资产。贪婪比恐惧更具破坏性，因为它阻止人们购买相对有利可图的比特币，迫使他们进行更多投资。如果你采取相反的行动，开始购买盈利的股票，你将在下一轮中受益。

3. 当市场上涨时，人们往往会变得贪婪，这导致了fomo(害怕错过)。此外，当人们看到红色数字时，他们经常会恐慌并卖掉他们的硬币。内疚和恐惧会导致投资失败，别人恐惧的时候我贪婪别人贪婪的时候我害怕。通过恐惧和贪婪指数，可以理性判断市场情绪，避免盲目入市或恐慌性抛售资产。当市场极度贪婪时，投资者需要谨慎，因为这意味着市场可能会回调。

扩展资料：虽然比特币的贪婪恐惧指数已经积累了两年的数据，但是比特币的贪婪恐惧指数并没有经历牛市的考验。所以比特币贪婪恐惧指数的参考价值会不会被扭曲还很难说。建议投资者时刻注意风险。

运行环境：华为Nova7Pro2.0.0.168

2009年1月3日，一个自称是中本聪的密码专家开发了一套加密财务系统。在这个系统中，每个人都可以通过“采矿”。这一天，中本聪自己挖出了50个比特币。

十一年后，这50个比特币的市值接近300万美元。加上其他比特币美国代表团的王兴推测，理论上，中本聪已经是世界首富了。

在过去的十年里，没有人知道中本聪到底是谁，但他开创的比特币开始被大众所知，并悄然影响着世界经济：这种数字货币的价值正在上升。成为越来越多投资者喜爱的交易资产；实际上，像中本聪的最初设计意图，它正在成为一些交易活动的普遍等价物。

比如特斯拉不仅把比特币当成货币(支持比特币支付汽车)。也把它当做投资标的。2月8日，特斯拉共向比特币投资15亿美元，占特斯拉7.7%的股份；现金及其等价物。

从价格上看，确实“比持有现金要好”(麝香)。粗略计算，在不到两周的时间里，特斯拉买入的这部分比特币的收益已经达到10亿美元以上，超过了特斯拉；2020年的净利润。

炒币利润大于汽车制造，特斯拉从一家汽车制造公司变成了炒币公司。。

比特币；美元的飙升始于去年美国股市崩盘，从最低点4000美元一路飙升。截至发稿日，涨幅超过1000%，最高价达到58318美元。鼎盛时期，比特币总市值超过1万亿美元。这个市值比国内所有科技公司都高。

那么，比特币的火是怎么烧起来的？

共识的形成：从不值钱到值钱

早在春节前。马斯克在美国社交媒体会所表达了自己的观点，认为比特币是个好东西，所以他是比特币的支持者。

马上成为超级网络名人；的手臂一抖，许多商业领袖纷纷效仿，表达他们对比特币的认识。

在a股散户心中举足轻重的单斌是最有名的“茅台吹”在市场上。他声称，他的基金也开始投资比特币。

与往年相比，今年美国有影响力的商界名人对比特币的看法出人意料地一致。甚至是“保守势力”在商界已经开始发生变化。雷伊达里奥和比尔盖茨，因他们的“自我成熟和谨慎”印象，更能代表保守势力对比特币的看法。

瑞达利奥是全球最大对冲基金Bridgewater的创始人，被誉为对冲基金之王。

今年1月，他写了自己对比特币的看法：“比特币是一个惊人的发明，它的发展之快确实令人震惊。整个过程就像是创造了一个基于信用的传统货币体系。达里奥的观点略显中立。更多的商业大亨表现出更有倾向性的态度：比尔盖茨在2月18日谈到了他对比特币的新理解：“我真的认为把资金转换成更数字化的形式可以降低交易成本。”三年前，他曾经对比特币不屑一顾：“如果有简单的做空方式，我会做空。”

除了商界名人，各大机构也开始为比特币背书认可。今年1月20日，黑石旗下的两只基金，世界最大的私人股本基金公司向美国证交会提交了投资报表。手册中提到，其部分基金可能参与基于比特币的期货合约交易。几天后更激进的投资机构ARK发布了2021大创意。在报告中，被散户誉为女版巴菲特的ARK创始人凯瑟琳伍德(Catherine Wood)女士在15个章节中的两个章节阐述了比特币的基本面和比特币的机构配置分析。据方舟的预期，未来比特币将成为很多机构和上市公司资产负债表的一部分，迎接比特币的将是一片星辰大海。

倡导上市公司将比特币纳入资产负债表当然是投资机构的策略。这意味着在你的早期会有一个接机人“伏击”。

截至2月19日，方舟旗下ARKW持有876.98万只灰色级基金。根据区块链媒体板块节奏的计算，方舟该公司仅今年的浮动利润就达2.47亿美元。

就像公募基金，谁买了a股的茅台股票，华尔街的机构开始抱团持有比特币。持有比特币的交易者开始“尊敬的”就像持有a股茅台的基金经理不再被散户鄙视一样。

比特币作为一种新的另类资产，早期没有可供机构持仓的基础设施。从17年开始，出现了大量的比特币经纪人和托管人，为机构服务。金融基础设施的改善支持机构对比特币的投资。这是华尔街一贯的策略是投资后大声疾呼，大肆宣传。

资产的形成源于共识。

古代的贝壳和金银之所以成为普遍等价物，是因为大家都愿意承认它们稀缺，没有作用。钻石已经成为求婚的必备，因为大家都相信钻石是稀缺的，可以代表爱情。随着不断的练习，"钻石等于爱情"从故事变成了事实。

《人类简史》作者传达了一个很有意思的观点：人类和其他动物的区别在于人类相信故事和皇帝"神权"，就会有几千年的封建社会。

从这个意义上来说，上市公司定价其实就是一个故事：人类相信商业机构是永远存在的，于是发明了DCF(现金流折算法)来给上市公司定价。这些资产定价公式通过商学院的普及得以传承，使得公募基金和散户投资者达成共识。

原始社会，人们相信大祭司讲的童话，开始有了社群和族群的概念。当商业名人和组织开始说"我相信比特币故事"对公众来说，这意味着越来越多的人开始相信这"一文不值"数字货币开始变得"有价值的"。稀缺、FOMO情感和供求

商界名人和机构前所未有的一致看涨情绪加速了向散户的蔓延。

今年1月起，刚开始接触比特币的高铭暄开始在朋友圈查询熟悉的USDT购买渠道。

USDT简称"U"在圈子里，而且是用来用法币(美元或人民币)购买比特币等数字货币的中介虚拟货币。

数字货币股票交易所只支持货币交易(即使用数字货币A购买数字货币B)。如果你想在数字货币交易所购买比特币，你必须首先在场外购买USDT。

USDT通常被称为电子美元，与美元的兑换关系是1:1。但是，因为是柜台交易，所以通常会有溢价和折价。如果投资者兴高采烈，这比美元价格还高。

2月22日晚间，比特币从最高的58000美元跌至47000美元，这并没有阻挡市场投资者的热情。在交易所的软件中，USDT的价格在短短一周内从6.45元涨到6.56元。

其实交易所往往会提供很多卖U的卖家的信息，直接转给对方就可以交换"的银行卡。然而，从未被满足和不被保证的交易总是令人不安的。自称是"的高铭暄谨慎"，不得不放弃购买比特币，因为他找到了合适的卖家。

高铭暄还是想找熟人买USDT，但是随着比特币的行情不断创新高，很多持有USDT的比特币投机者都不愿意把它交给别人，他们更愿意拿着它随时进行比特币交易。

他最终以6.50元的价格兑换了USDT，而比特币即使回到1月29日的价格，他能购买的数量也比以前少了。他担心踩空。

高铭暄；美国的情绪被货币市场称为FOMO情绪。FOMO是“害怕错过”。当市场呈现上升趋势时，投资者往往担心走出市场，不断加仓，进而导致价格进一步上涨。FOMO；的情绪进一步膨胀。

散户的FOMO情绪助长了比特币市场的火热。然而，自2020年爆发以来比特币牛市的主要原因最初来自“大放水”以及市场对灰色资金的持续吸引力。

主要经济体大规模放水这不再是一件明智的事情。持有现金“和其他固定资产：2020年3月，收益率“十年期美国国债”被视为全球流动性重要指标的，最低达到0.5%，全球范围内核心资产价格持续上涨。疫情期间，出现了全球性的机构团结现象：a股的白酒股，美股的5只高科技股(脸书、亚马逊等。)

稀缺的比特币成为另一个“大写”流入。。去年，新冠肺炎疫情导致许多海外国家出现短期动荡。比特币具有交易便捷、打破资金跨境流通、流动性高等特点，被视为一种“避险资产”全球买家。

比特币的交易门槛略高。 ，但是有很多优点：365*24小时不间断交易，流动性甚至高于股票。

相对于不停全速运转的美元印钞机，比特币在数量上是稀缺的。理论上，这样的虚拟数字货币只有2100万。目前已经挖出了85%。由于总量有上限，数字货币的价格更多地取决于供求关系和相信其价值的人数。

牛俊峰，曾就职于IDG等知名投资机构，现就职于数字货币证券交易所。他相信：“当牛市来临时，投资者其实是在用不同的资产定价公式来安慰自己。当所有定价公式都过高的时候，我们就不谈估值，只谈资产的供求。”

比特币的供求因素主要受一个叫灰色基金的信托基金影响。这个信托基金成立于2013年，管理加密资产。它允许投资者将自己的比特币存入信托，但这种交换是单向的。投资者不支持赎回，需要锁仓。。形象地说，“灰度”扮演着比特币的角色“暴食”只能进出的地方。

它不需要使用自有资金在市场上持续获得比特币。上个月，灰色基金持有高达60.68万个比特币。

熟悉股市的朋友可以看出这件事的逻辑：这是一个公开做市商，可在市场流通的比

特币因其存在而减少。

众所周知，经销商影响价格最重要的工具之一就是控制供应量。。

区块链圈有个笑话说比特币叫“比特币骗局”当市场价值较低时，它也被称为“区块链骗局”市值高的时候。

这句话常用来形容比特币的剧烈波动。

比特币被称为数字黄金，但并不具备黄金一样的避险属性。相反，因为比特币不会“；没有像股票那样固定的资产定价公式，它显示了价格的涨跌趋势。

2月23日，比特币一度跌至45200美元附近，暴跌超过1万美元。

比特币价格大幅下跌导致杠杆交易者大规模爆发。据比特币家园网实时统计，当天有48.67万人爆仓。空仓资金达296.44亿元。

2016年以来，比特币累计下跌20%及以上的案例有4起，跌幅超过48%的案例有4起。2018年底，比特币的价格在较高点下跌了90%，这不是每个投资者都能承受的。

因为比特币本身就是非法货币，是基于某种算法的去中心化货币。相对于其他资产比特币的流通场景更加隐秘，小众，甚至违法。

这是人类历史上一件荒谬的事情：数字货币受到追捧正是因为其“自由”；不受监管，没有实名，不受交易限制，24小时交易。。但这也是它的“自由”；这使得它成为恐怖分子融资、洗钱和逃税的绝佳条件。国内一些数字货币交易所的交易平台上的

。还有一个提醒：“请不要”；不要在转账通知中注明任何BTC、USDT和其他数字资产名称的信息，以防止您的汇款被拦截，您的银行卡被冻结。”目前为

虽然目前市场上活跃的国内交易平台仍将办事处设在国内，但其注册地往往在海外，国内监管对数字货币仍采取限制态度，并非由央行主导。

对于投资者来说，比特币不是实名注册制的特征，这也导致了这种资产被盗的风险。

盗窃不是数字货币的专利。理论上所有账号都有被盗的风险，但实名注册系统账号

有可能被追回。和数字货币的规则是：谁有私钥？，谁将掌握资产。一旦私钥被盗，就和这个资产说再见了。

大多数中国投资者在购买比特币时选择使用USDT等稳定货币，大多数投资者会选择持有USDT等稳定货币，以规避交易过程中的下跌风险。但这些稳定的币并不像比特币那样稀缺，也没有像比特币那样在全球范围内形成共识。USDT所在的TE DA一直声称，它发行多少美元就储备多少美元，但可以不提供相应银行账户的担保。所以存在一个风险，就是有一天，即使比特币还在如彩虹般上涨，原本用来购买比特币的USDT也会因为超调过大而突然大幅贬值。

股票及其衍生品已经经历了几百年。如今，投资者自由进出证券交易所只担心资产的下降，而从不担心资产的损失和交易所的逃离。

但是作为新兴资产，比特币。相应的金融基础设施不完善。比如大部分人持有的比特币都是存放在交易所提供的集中虚拟账户中，而不是真实的比特币地址。理论上，交易所卷款跑路的风险依然存在。

对于习惯股票账户的投资者来说，这可能是最大的风险。

#比特币[超华]##数字货币##欧亿OKEx#

fomo情绪是很多人头疼的问题尤其是在认识与现实的冲突中，fomo情感的例子也面临着类似的问题。关注我们，为您服务，是我们的荣幸！