

编辑导语：随着科技的发展，近一年来，区块链钱包行业在快速地发展中，本篇文章作者对2022年钱包行业市场做出了分析以及发展模式的探讨，具体分析了其行业概况、用户分析以及未来的发展模式等，一起来看一下吧。



图1，比特币周线图

如图，宏观经济形势对全球市场构成挑战，区块链行业在2022年第一季度已经较为明显地进入了瓶颈期，用户量增长乏力，资金涌入速度减缓或流出，整体表现较为低迷。

2. 钱包行业概况

历经多轮牛市，区块链行业已经不在是空中楼阁，有了大量的实体落地应用，并涌现出了许多新奇概念，比如元宇宙、DAO、DeFi 2.0、Layer2。

如果你是一个普通读者，肯定会对我提到的这些英文名词感到陌生，但是你只需要知道，这所有的新概念、新项目都需要使用到区块链钱包。

钱包已经成为了区块链世界的事实上的“接口”，是必备的生态参与工具。

额外一提，由于国内外政策的差异，国内钱包行业很明显受到了影响。除掉直接放弃运营的钱包，剩下的钱包也纷纷靠拢合法合规，删掉了快讯新闻、行情走势等功能。

但有趣的是，只留下基本功能国内钱包，反到和国外钱包的风格相似起来，开始像个纯粹的工具应用，或许也算是殊途同归吧。

二、区块链钱包行业现状

1. 了解区块链行业中的“乐高”玩法

乐高是一种积木玩具，通过不同的组合，拼接，堆叠，构建出不同的形态。

在区块链行业中，很多工具、协议是具有可组合性质的，可以像“乐高”一样组合拆分。

我们把一款去中心化钱包的功能拆分开，主要有三种基础功能：资产存储、交易签名和DAPP浏览器。这三种功能都可算做具有可组合性质的“乐高”积木。

许多有开发实力的公司，比如游戏公司为了优化用户体验，直接内置了资产存储和交易签名功能。

所以事实上的区块链钱包种类极多，辐射领域极广。

2. 主流钱包分类

上文提到了去中心化钱包，我将区块链行业的应用分为两种：中心化应用（APP）和去中心化应用（DAPP）。

中心化应用主要有交易所、新闻数据、社交平台等领域；去中心化应用主要有DeFi、NFT、Games等领域。每一种领域都有应用去“乐高”上钱包功能。

所以按实际领域区分，当前钱包种类主要有：

- 中心化钱包——交易所钱包，新闻数据钱包，社交类钱包；
- 去中心化钱包——DeFi钱包，NFT钱包，Games钱包。

当然，很多钱包都同时涉及多种领域，比如DeFi+NFT+新闻数据。

又比如现在国内最大的交易所——欧易，可以直接在应用内切换为去中心化钱包MetaX，属于交易所+DeFi+NFT钱包（不活了，交易所还它喵的抢饭碗来了！）。



图3，唯一活跃钱包指数

如图，第一季度平均每天有110万个唯一活跃钱包（UAW）连接到区块链游戏，占比整个区块链钱包行业使用量49%，热度最高。

就算排除掉那些半路杀出的“程咬金”（交易所、游戏厂商），仅单纯地统计专注于DeFi钱包并开发出移动端应用的厂商。

目前，苹果和谷歌商店就有超过200多个加密货币钱包应用。

搜索关键词Crypto Wallet，列表出现了海量的去中心化钱包。我粗略的下载并体验了数十款，发现同质化极为严重，功能单一，彼此之间缺少差异性。

头部效应也很明显，在安卓设备上最受欢迎的5个加密货币钱包（Trust、Metamask、Crypto.com、imToken和BitPay）累计安装量超过2000万，远远超过排名靠后的钱包。

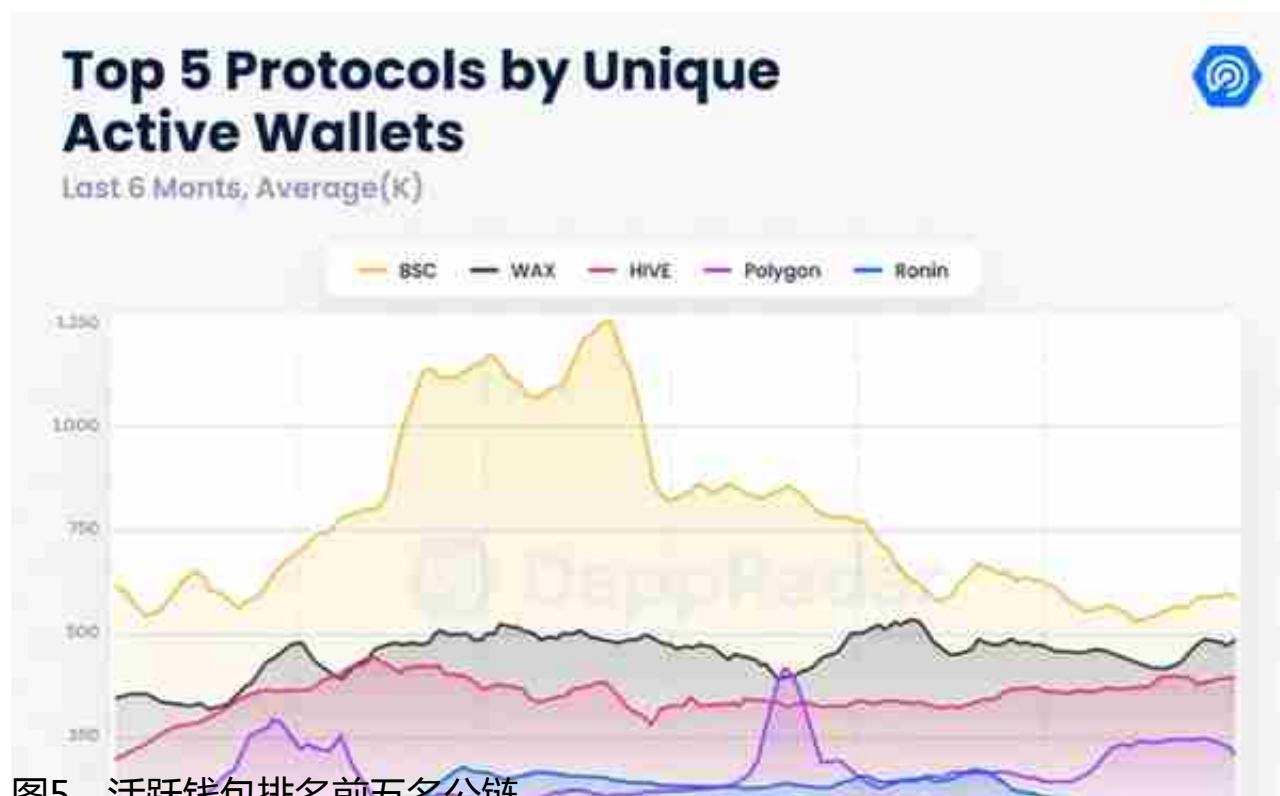


图5，活跃钱包排名前五名公链

像 Harmony、Polygon和 Avalanche这样的网络能够克服游戏和区块链行业整体的下降趋势，逆势上涨。

三、区块链钱包用户分析

1. 用户群体多元化

由于钱包成为区块链“事实接口”，和其他赛道的加入钱包功能成为“事实钱包”这两种主要原因。

用户群体已经从单一的价值存储者，扩展到多元化的投资者、技术专家、做市商、收藏家和游戏玩家。

2. 用户需求多样化

用户需求从原来单纯的存储和交易代币，发展到质押投票、流动性挖矿、使用DeFi，收藏和展示NFT，游玩Gamefi，参与Web3建设。

面对如此广大的用户群体，区块链钱包，作为加密世界的基础设施，将拥有着更多可能性。



图7，我的部分钱包

所以比起移动端钱包，我自然地选择了浏览器插件钱包，自然的成为了MetaMask的用户。当然，更多情况下，我两类钱包都用，手机和电脑并不冲突。但是既然习惯了在电脑上使用MetaMask钱包，我也会慢慢开始在手机上使用MetaMask钱包（即品牌效应）。

4. 如何面对用户的转移

你看，我仅仅是因为不方便，就迅速改变了使用习惯。而在钱包成为接口的今天，大部分钱包都没有了“存在感”，很多小众钱包的用户留存率极低。

因为他们往往：

1. 很难有用户粘性——在任何一款钱包都能满足用户基本需求的时候，大部分钱包产品失去了用户粘性，似乎仅仅是靠不同的UI；
2. 也没有信息壁垒——区块链的“去中心化”特性，使得用户的钱包账号以及相关数据是完全互通的，企业难以构建传统互联网式的信息护城河；
3. 失去了旧有的运营经验——不少钱包产品仅靠一波新颖的“空投”福利就能吸引数万活跃用户，但是活动一结束，用户就流失掉了。传统的App用户留存模型根本不适用。

这时候，我们不得不思考一个问题——钱包要如何满足用户需求，才能从众多产品中脱颖而出呢？

四、区块链钱包未来发展方向——Web 3.0

1. Web 3.0的定义

Web3.0指的是基于区块链技术，并结合去中心化属性和通证经济属性推出的新一代万维网。

Web3.0的提出旨在解决在Web2.0中，数据和内容由公众创造却被一小部分大型科技公司和互联网公司占有并谋取利益的过中心化问题。

2. Web 3.0重塑数据价值

在Web 2.0里，每一个应用都无所不用其极的锁住用户，提高粘性和留存，把用户和数据的护城河建立起来，从中榨取最大的价值。在Web 2.0里，你的数据有价值，但不属于你，价值也不分给你。——0xVincent

在Web 3.0（去中心化网络）里，这一切似乎被摧毁了。

区块链就是一个公开的数据库，几乎将一切有价值的行为都记录在链上。

每天在链上都有数十亿美金的代币交易，而这些信息都是公开的，不难想象这里面有多少Alpha可以被挖掘。

Nansen.ai在这一点上做到了极致，仅仅用一年半的时间迭代出了收入数千万美金，估值近十亿美金的产品。当数据自由流通时，价值开始由用户的行为产生。

3. 钱包在Web3.0的自我定位

在Web3里，每个产品都需要自行挖掘用户行为数据，过滤、分析、归类、拼凑出自己需要的用户画像，捕捉机会，精准出击。

随着 Web3-native 社交、专业和娱乐产品的成熟，作为与区块链进行任何交互的接入点，钱包地址最终将成为个人身份的代理。

想象一下，在未来的元宇宙里，你的标识或者说你的“身份证”就是一串这样的数

字：0x123456。

钱包产品自然会成为了记录用户所属社区（DAO 成员资格）、用户相信什么（治理活动）、用户发现什么有趣东西（NFT 收集）以及用户去过哪里（POAP 徽章）的中央枢纽。

五、探讨2022年的钱包运营模式

1. 深耕垂直领域

2021年-2022年，区块链行业向大规模采用迈出了一大步，在不同的垂直领域扩张。

知名风投、品牌和名人加入该领域，为加密货币和区块链公司吸引了超过 270 亿美元的资金。

- NFT 市场经历了迄今为止最好的一年，产生了超过 230 亿美元的交易量，而前 100 名 NFT 集合的场内市值为 167 亿美元。
- 在Facebook 更名为 Meta 的消息中，元宇宙叙事成为主流。区块链虚拟世界产生了超过 5 亿美元的交易量，并达到了 36 亿美元的历史最高市值。
- 在Axie Infinity 的带领下，以游戏赚钱的革命达到了新的高度，推动游戏的 NFT 交易量在2021年达到45亿美元。

深耕垂直领域，才能带来更多的商业想象空间。

2. 就NFT领域探讨商业模式

至少我个人是还没看见一款钱包，把自己定位成专注于NFT领域的钱包。所以我在这里希望能抛砖引玉，大家共同讨论NFT钱包的可能性。如果有这样一款钱包，可以：

- 充分满足我社交炫耀的需求，买了哪款NFT，价值几何，我所有NFT的价格是多少，最近收益率是多少；
- 跟踪资深NFT玩家近期动态，他买了哪些NFT，在链上有什么操作，推特上

提到了哪个项目；

- 快速的抢购、售卖NFT，比如像DeFi一样，添加一些小工具，能够一键抢购多张NFT；
- 和OpenSea等平台深度合作，推送广告，提醒我某个项目什么时候开卖等等。

以目前的NFT热度，我感觉如果一款钱包打算这样干，完全可以在一开始就设置会员身份，发放NFT身份，标榜自己只为精英玩家提供初期产品，这种类似于社交平台mirror的启动方式。

后续运营模式则可以参考当前主流的NFT项目。

3. 精细化运营（以TokenPocket钱包为例）

如果要评2021最佳加密钱包，我认为TokenPocket是各方面做得相当优秀的一款钱包，值得学习。

TP钱包在产品方面的细节做的十分周全，并且对热点把握相当及时，接入公链极其快速。

在运营方面，TP钱包对新人用户，有大量细致的科普文章，时不时的项目合作，更是带来了一波波的热度。

它在2021年DeFi热潮时迅速崛起，成为中文玩家圈子中必备的钱包。我认识的每一个博主，在推荐钱包的时候都会提到TP钱包。

原因无它，实在是因为对深度用户来说，TP钱包在DeFi上的功能操作做得是最贴心、齐全和实用的。

币圈是一个还小的圈子，小圈子通常有一些特性，比如纯粹，比如热情。

一款真正用心做的产品，即使不去买广告，也会有很多人自发的去宣传。

希望我们这些产品人，能认认真真，设身处地的思考钱包用户到底需要怎样一款产品，相信这个市场会奖励你的付出。

感谢大家的阅读，以上都只是我个人的理解和认识，欢迎更多对区块链钱包行业感兴趣的小伙伴一起交流探讨！

本文由 @稀饭同学 原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载

题图来自Unsplash，基于CC0协议