对话 Notcoin 建设者：如何实现加密行业有史以来最快的用户增长？

对话者：Bill Qian，Andrew Rogozov 和 Sasha Plotvinov

整理编译：Cypher Capital & ChainCatcher

关于Cypher Talks：

Cypher Talks 是由 Cypher Capital 和 ChainCatcher联合推出的系列对话。Cypher Capital 董事长兼 TON 基金会董事会成员 Bill Qian 将作为核心对话者与行业中最受关注的热门项目方和生态建设者一同探求Web3方法论。

此前我们和Bill Qian 也已经邀请过TON 基金会总裁Steve Yun，你可点击此处阅读《对话 TON 基金会：“Web3 超级应用生态”的打造心法》。本期我们邀请到The Open Platform 创始人兼首席执行官Andrew Rogozov和创建了当下最热门的应用Notcoin的团队 Open Builders的负责人Sasha Plotvinov。

Notcoin已经以惊人的速度席卷了加密行业。凭借3500万的总玩家数和每天高达600万的活跃用户数，Notcoin俨然已经成为了社区中的“现象级”游戏。

Andrew Rogozov是TON基金会的创始成员，也是The Open Platform（TOP）的创始人兼首席执行官。TOP平台建立了多个 Ton 生态内的项目和工具，例如 Telegram 中的 Wallet，以及在 PC 端使用的钱包 TonKeeper 和 Notcoin。他此前曾担任VK.com的首席执行官，VK.com是东欧一个主要的社交媒体平台。

Sasha Plotvinov 是 Open Builders 的领导者，团队负责创建了Notcoin以及Telegram应用程序和TON区块链上的其他热门产品。Sasha主要base在英国伦敦，他的领导力和专业知识在推动数字领域的创新和成功方面发挥了关键作用。

Bill Qian是Cypher Capital的董事长，也是 Phoenix Group 的首席投资官。在加入Cypher Capital之前，Bill 是 Binance M&A 和 Binance Labs 的负责人。

本期由Bill主持的访谈中，我们与Notcoin的创始人Andrew和Sasha一起探索了Notcoin的发展历程，包括项目快速采用、面临的挑战和未来愿景等方面的观点。

Bill：两位可以先分享下职业背景以及是如何进入加密货币行业的。

Andrew：对去中心化技术的好奇心，驱使我开启了进入加密行业的旅程。在创立TOP之前，我主要在科技领域，特别是社交媒体平台。我曾担任VK的首席执行官，VK是东欧最大的社交网络之一，我们在那里尝试了各种参与社交机制。这些经验为我们今天在Notcoin上所做的工作奠定了基础。

Sasha：我的旅程并不是从加密行业开始的。我曾在加州的一家初创公司担任产品经理，而且在2013年刚加入时我还是一名设计师。随着公司从30名员工增长到1500名员工，我觉得是时候迎接新的挑战了。当Andrew和我讨论可能与VK.com合作时，激发了我们探索新机会的兴趣。在考虑了各种产品想法，比如职位公告板和用户友好的系统之后，我们最终将重点转移到了TON生态，并在此构建。这个决定让我们在一个市场挑战期创建了一个启动平台，这是由我们对行业增长潜力的信念驱动的。随着时间的推移，我们扩展了我们的平台，为更广泛的Telegram社区提供服务，提供一套全面的营销活动、NFT铸造、代币销售和社区参与工具。这一转变始于一年前，标志着我们旅程的一个重大里程碑。

Bill：Notcoin在短短两个月内吸引了超过3500万Telegram用户，实现了非常显著的增长。两位认为是什么导致了这种快速扩张？

Andrew：快速扩张可以归因于几个关键因素。首先，简单的入门流程——Telegram上的用户可以在没有任何复杂认证过程的情况下开始使用应用程序。其次，病毒式传播——94%的用户是由其他人邀请的，邀请朋友和参与小队有激励措施。最后，排行榜——因为人们喜欢相互竞争，所以我们创造了一个高度竞争的环境。社区内、小队内和邀请者之间的各种排行榜吸引了用户参与友好竞争，特别是对最活跃的参与者具有吸引力。

Sasha：我同意。简洁、病毒式传播是游戏规则的改变者。用户只需点击一个按钮就可以开始赚取奖励，这使得它非常容易上手。此外，教育方面，用户可以通过各种任务和活动更多地了解加密货币，增加了重要价值。与Telegram的社交图谱集成还允许用户轻松分享和邀请朋友，驱动了增长飞轮。

Bill：两位是如何决定Notcoin的名称和标志的？我注意到这个标志类似于Ton Foundation的标志。

Andrew：Notcoin的主要概念是想创建一个更具教育性和更容易获取Ton代币的方式。通过使用简单的点击机制和从“Ton”到“Not”的玩味文字游戏，该项目的目标是为了吸引更广泛的社区。

Bill：当两位建立Notcoin时，遇到的最大挑战是什么？

Andrew：我认为最大的挑战是始料未及的巨大增长，这要求我们迅速扩展我们的基础设施。Telegram由于前所未有的增长遇到了限制，例如群聊中用户数量的限制。为了解决这个问题，我们为不同语言创建了单独的群组，并利用了Telegram群组内的主题功能。这允许更有组织的沟通，并增强了用户互动。虽然增长带来了挑战，但它也促使了Telegram平台的改进。在这一快速扩张期间扩展我们的基础设施是最困难的方面。此外，打击机器人欺诈类的活动需要复杂的算法来确保公平和真正的用户基础。

Sasha：我会很诚实地告诉你，最大的挑战之一是八个月没有周末的工作，从我们在11月的会议上展示了一个指向Notcoin beta版本的QR码开始。工作量暴增，一堆事务扑面而来，这个过程是比较艰难和疲惫的。当然我们现在也认识到，需要改变节奏，改善团队内的组织，并使工作更加有节奏。

在技术方面，处理大量用户请求也很具挑战性。我们必须优化我们的数据库，将工作负载分散到不同国家的各个服务器，并最小化高峰时间。有些日子，我们从早上8点开始，一直辛苦工作到晚上11点，来确保应用程序的性能。虽然这很艰难，但我们作为一个团队学到了很多，特别是因为我们以前从未处理过如此高的流量。现在，我们更有能力和经验，可以自信从容地面对新的挑战，这些挑战只是另一个要解决的功能。

Bill：为用户设置基于TON的加密货币钱包是一个重要步骤。这种整合如何使Notcoin及其用户受益？

Andrew：用户在一开始进入加密行业时，钱包并不是第一个需求。相反，他们可能对加密货币感到好奇，并开始作为初学者使用它。重要的是要有适合初学者的友好工具，例如使用工具包。人们通常通过参与交互式加密功能开始使用加密货币，例如，与特定的加密资产交互。大部分人是从其他人那里接收代币后才开始安装钱包。因此，我们的项目Notcoin通过向数百万用户分发代币并鼓励他们创建钱包来存储代币，成为全球增长最快的加密应用程序之一。

用户可以选择五种不同的加密货币钱包，包括Telegram内的托管钱包和Telegram内外的自托管钱包。这种灵活性允许用户选择最符合他们偏好的钱包。参与项目的合作伙伴很明显地看到了用户数量的突飞猛进，并发现了我们项目所具有的教育意义。强调接收第一个代币的概念是激发对加密空间的好奇心和参与度的关键因素。Notcoin的独特分配模型，涉及在短时间内为单一代币进行大型 IC0，这一点为其成功做出了贡献。

Bill：项目进行至哪部分让两位感到意外？当它一开始就达到一百万用户时，会感到惊讶吗？

Andrew：我预料到了这个结果，因为我们在2019年之前启动了一个类似的项目。然而，我们不确定它在Telegram上的表现如何，因为其独特的平台和不同国家的多样化用户群体。每个国家都有自己使用Telegram的方式，有些用于社交互动，有些用于频道聊天，有些用于群组参与。这种跨市场用户行为的多样性是我们在Telegram上扩展项目时必须学习和适应的，这是出乎意料的。

Sasha：回到11月，我有模型和预测计划。虽然我的所有目标还都没有实现，但已经很接近计划目标了。当我们在4月1日停止点击器部分时，我们已经达到了3500万用户。一个惊喜是当我们邀请用户向Telegram捐赠时，我们从50万人那里收到了捐款，其中25万人捐赠了他们所有的代币。这种慷慨激励我们回馈并促进积极的财富创造方法，让每个人都受益。通过培育一个繁荣的生态系统，我们的目标是实现共同成功，避免让用户面临失败或劳而无获的情况。

Bill：Notcoin是第一个同时在各大顶级交易所上市的项目，两位对此有何感受？两位对正在经历代币上市过程的其他项目有什么建议？

Andrew：对我们来说，这是一个难以置信的里程碑。同时在OKX和Binance等主要交易所上市，为我们提供了巨大的曝光度和信誉。我对其他项目的建议是，专注于用户价值，而不是立即代币化。以Telegram为例，它在最初的七年里都没有货币化，允许社区在价值上增长。这一战略证明是成功的，项目只有拥有强大且参与度高的社区，才能吸引交易所参与进来。我相信创始人应该优先为用户创造长期、可持续的价值，自然会吸引交易所合作。这都是关于构建有意义的东西，让价值为自己说话，最终导致有益于所有相关方的富有成效的合作伙伴关系。

Sasha：在Telegram上构建病毒式的东西可能并不困难，但确保其可持续性、公平性和透明度才是真正的挑战。从长远来看，只有可持续且履行承诺的项目才会蓬勃发展。我的建议是，不仅要关注“病毒式传播”，还要关注努力背后的目标和长期愿景。项目计划应该优先考虑可持续性。尽早且彻底地测试你的想法，并解决任何疑虑或不确定性。从一开始就积极主动解决问题并提高项目适应性，避免掉后患。

Bill：在社区文化方面，用户对Notcoin的看法如何，特别是对那些可能对代币有不同文化背景和观点的新手加密用户？用户如何看待Notcoin的价值？

Andrew：我认为Sasha在塑造项目的价值和社区方面发挥了重要作用。Notcoin优先考虑其用户和社区，而不是进行秘密的代币销售或寻找投资人。项目的独特方法涉及大量的代币分配，使参与者感到受到重视，并与社区的成功联系在一起。通过提供奖励和激励，鼓励用户持有他们的代币，而不是立即出售。这种团结和社区所有权的感觉使Notcoin与众不同，强调了加密货币和区块链在赋予个人权力和培养社区内共享成功和所有权感方面的力量。

Bill：加密行业变化太快，两位对Notcoin和TON生态在未来12到24个月内的愿景是什么？

Andrew：我相信Notcoin有潜力增长十倍，包括一个繁荣的社区、扩大的代币持有者和更多。这种增长可能不一定会导致用户数量增加十倍，但可能会显著影响整体市值。随着更多用户参与平台，将引入更多游戏和体验，丰富社区。

我认为TON应该积极地吸引和欢迎开发者接入系统，并为他们提供全面的工具支持。开发者工具不仅为开发者提供额外的激励，也有利于参与生态系统的用户。TON团队目前正在致力于建立一个开放的联盟，以协助所有贡献者，并组织全球范围内的活动，教育建设者如何合作在TON、Telegram、Mini Apps和生态系统上创造下一个Notcoin或DeFi协议。这与其他区块链生态系统的焦点一致，但这里的独特之处在于，它结合了区块链和在其之上构建的共享资源的平台。

Sasha：生态系统中最有价值的部分是人们的注意力和时间。这让我知道，系统增长的关键在于教育用户并鼓励他们为生态系统带来价值。在未来四年中，我的愿景是建立一系列在Notcoin生态系统内有效且自动化的子系统，包括竞赛、影响者合作和治理流程。目标是让这些子系统无缝协作，共同创造并吸引生态系统内的价值。

另一个需要考虑的方面是，从一开始，我们就认识到点击器功能不能在长期内维持持续的增长和参与。为了不让Notcoin的人气慢慢下降，我们决定从挖矿阶段转向更加以建设为重点的阶段，因此在4月1日关闭了点击器。我们当前的战略是推出新的病毒式社交游戏，这些游戏通过排行榜促进社区参与、协作和竞争。我们的第一款游戏预计将在6月宣布并推出，这将标志着Notcoin这个令人兴奋的新方向开始。