专家激辩：近500家项目8年角逐终出独角兽，Web3 Social Summer将至？

作者： flowie ， ChainCatcher

编辑： Marco ， ChainCatcher

在成为独角兽的前两年，Farcaster创始人采取了最原始的方法推广他的社交应用：挨个游说他朋友圈中的Web3人士，邀请他们入驻平台，其中就包括给Farcaster做推广的V神。

数千次的地推后，Farcaster拥有了一批精英种子用户。

以Twitter早期投资人 Fred Wilson 为首的Web3用户宣告向Farcaster迁移，Vitalik观点大多首发在Farcaster。

5月21日，Farcaster 宣布以10亿美元估值完成1.5亿美元融资。

自2016年去中心化内容平台Steemit上线拉开Web3社交叙事后，Web3社交经历了八年之久。

相比于DeFi、GameFi的潮起潮落，Web3社交是一个更为落寞的故事。Steemit、币乎等大多初代淘金者都已停止运营，Lens、Damus、friend.tech在创造短暂的火花过后，很快陷入沉寂。

Farcaster似乎为Web3社交带来一丝曙光。

X平台用户发推称，“在推特上再也看不到太多创新性的文章了”。Vitalik回复到：“加入去中心化社交协议Farcaster，那里有很多寒武纪大爆炸和怪异事件。”

在Farcaster拥有近5万粉丝的0xLuo告诉ChainCatcher，“第一次在Web3社交平台上感受到了真实社交，而非撸毛党的自嗨。”

与此同时，社交网络效应带来的极高天花板，仍在“诱惑”着新老玩家前赴后继。据RootData统计，有近450个Web3社交项目运营中。

2018年，受到 Steemit 启发后开发的一款加密激励社交产品Torum，在阶段性受挫后又卷土重来。Torum创始人Jayson告诉ChainCatcher，“正准备推出Torum SocialFi V2版本。”

在Web2有过社交创业经验的UXLINK，原Web2资深文娱投资人Tony，Web3创业第一站都选择了社交。他们都称，“社交是Web3大规模应用的必经之路”。

Web3社交虽然没有瓜熟蒂落，AC Capital投资经理Armonio在近期的一篇文章中表示，“ Web3 科技不断进步，门槛和成本不断降低的过程中，真正的产品涌现也许就在此时此刻。”

### 最朴素的方式：电话地推

Web3社交平台Tako 联合创始人Tony 开始筹备一项计划，给华语区他熟悉的300-500个知名创始人、投资者或KOL挨个电话，邀请他们加入旗下Web3社交客户端 TakoCast。

Tony计划将其打造成一个亚太版的Farcaster。“Farcaster针对不同的语言地区，需要本地化运营的社区。”

电话地推是他从Farcaster创始人Dan Romero那里学到的，“有没有打一对一电话，带来的效果是完全不一样的。”

Tony表示，前一两年时间， Farcaster 长期处于“水下圈子”。Dan Romero最重要的事情之一，就是亲自挨个地推。

在创办Farcaster前，Farcaster两位联创Dan Romero和Varun Srinivasan都曾在Coinbase负责要职，分别担任运营副总裁和平台开发人员。Farcaster早期投资者也都是a16z、Coinbase Ventures、Multicoin这类头部VC。

Farcaster 前2000个用户基本是Farcaster 创始两位Dan Romero和Varun Srinivasan的大佬朋友圈，都是Web3最有声望的创始人、投资者和以太坊社区用户。

“这部分精英种子用户，让Farcaster上产生了真实社交”，他们分享对科技、创业、投资甚至生活等种种看法。

在Tony看来，“Farcaster组建起的不仅仅是一个由大佬的精英社区，更是一个为后续生态建设提供无限想象力的资源局。”

相比于是否去中心化、采用哪些创新技术，大佬身体力行的迁移和“带货”更吸引人。

2022年年中，Farcaster 宣布完成了a16z领投的3000万融资后，并没有吸引Web3社交前沿玩家0xLuo 参与项目交互，“因为嫌邀请码麻烦，就一直将它搁置了“。

直到2022年10月，Vitalik在X平台发布推文，并附上他个人Farcaster等Web3社交账号地址，0xLuo开始对Farcaster重视起来。

“Vitalik都带货了，肯定是要参与的”，0xLuo 在X平台上私信Dan Romero自荐求一个邀请码。

半年后，0xLuo终于拿到了邀请码进入Farcaster。

最早0xLuo也没有觉得Farcaster功能和技术上有多特别，“但让我离大佬更近了一些”。在X平台你只能给大佬们点赞，但在Farcaster上，抬头不见低头，大佬们也给你点赞，你随时可以私信他，得到回复的几率很高，“即使没有代币激励等预期，活在大佬朋友圈也很有吸引力”。

此外，因为用户质量高，与Farcaster 关系紧密的项目alpha机会，也会重点在Farcaster上优先发布，也是吸引他的一大原因。

0xLuo将Web3社交主阵地转移到Farcaster后，在参与的一大票Web3社交项目中，Farcaster 给他带来了最多的粉丝。

0xLuo告诉ChainCatcher，今年初，他的Farcaster粉丝原本不到2千人。“随着Farcaster在2月日活突破5万，4个多月时间我的粉丝也随着Farcaster用户量激增开始暴涨，早已超过其X平台的2千多的用户关注量。”

加密KOL阿屏也早在2022年10月进入了Farcaster。阿屏在小宇宙播客中分享到，开始觉得Farcaster有些不一样的是，她长期关注的Nouns DAO 居然没有经过提案，大部分成员就不约而同的进入Farcaster。

“Nouns DAO 过去一直寻找一个讨论公共事务的社交平台，也通过提案选择了discord，但Nouns DAO的discord频道经历了一次关闭重开后依然被废弃。”

### 不再痴迷去中心化的理念

Web3社交早期主打的是去中心化叙事，尤其是在2021年Reddit被封后达到一个顶峰。

2021年初，Reddit 平台上一个名为“华尔街赌注”的群组，带领散户抱团上演逼空行情，令至少两家做空“游戏驿站”（GameStop）的对冲基金爆仓。

但美国散户经历短暂的狂欢后戛然而止，股票交易代码被删除，Reddit也遭遇封杀。

开放信息层RSS3 创始人Joshua Meng回忆到，彼时市场有非常强烈的去中心化社交或者说社交抗审查需求，“因为以为大家意识到，去中心化金融必须需要去中心化的社交”。

如今这轮周期下的Web3社交项目代表Farcaster，一开始采用了较为中心化的强运营方式，技术栈也相对强调去中心化程度的“充足性”。Joshua Meng 的感受是，“更多Web3社交创业者们在从理想主义越来越走向现实主义。”

Farcaster的两位创始人Dan Romero和 Varun Srinivasan在近期的采访中提到这种思维的转变。

Dan Romero提到，在 2021 年进入市场后发现，人们在加密货币领域大谈去中心化，大谈生态中对其他应用的需求。“我们也天真的认为，真的会有人想玩新的东西，然而事实证明，用户宁愿继续使用现有的产品。”

尽管人们对推特在马斯克接手后的发展表示担忧，但推特的网络效应比他最初认为的更有粘性。“我们获胜的唯一方法不会是因为架构，在很大程度上，应是打造人们喜爱的产品。”

今年初，为Farcaster 带来爆发式增长的是一款类似于内嵌小程序功能的Frames 。它允许开发人员在 Farcaster 帖子 (casts) 中嵌入交互式体验，比如投票、铸造 NFTs 到构建游戏，甚至直接在社交媒体动态中进行即时交易，消除了在传统社交平台内容浏览与链上交互时切换网页的需求。

自1月26日推出，Farcaster不到10天日活增长了20倍。

0xLuo认为，Frames的出现才真正让Farcaster 有别于X平台，为其生态的Crypto原生创新开了个好头。

Farcaster 强资源运营的模式不是任何Web3项目团队可以复制的。但一批Web3 社交项目方也和Farcaster一样， 尝试挖掘Web3领域的真实需求，从一些具体的需求工具入手。

“没有解决Web3用户一个真实痛点到最后都不可持续”，Torum 创始人Jayson属于最早一批的Web3社交淘金者，这是他踩过坑后得出的经验教训。

### 社交比代币激励更重要

2016年，一款页面类似博客论坛的社交媒体Steemit上线，在Steemit上，用户在该平台发布内容（文章、图片、评论）后，根据用户的投票和评论等规则，可得到一种系统奖励代币Steem。Steemit同时将内容上链，强调将内容资产权归还给用户。

Steemit一年时间内收获了超过16.8万个注册账户。受到Steemit启发，Jayson于2018年开始开发一款类似的用加密激励的社交平台Torum， Torum V1版本让用户通过发布贴文、邀请朋友、转发内容来获得XTM代币。

这种激励方式并没有达到预期的效果。随着熊市来临，Torum V1平台无法给到足够的奖励后，那些因挣钱预期参与的用户，也最快流失。

Torum V1之后也尝试降低平台的进入门槛，聚合了多个媒体平台来丰富平台内容，但最后用户量依然没有太多增长。

Jayson表示，如果只用代币激励来吸引用户，最终将会被反噬。“从2016年到现在，尝试只用代币激励，吸引用户的Web3社交统统都走向了失败。”

在Fi上的激励，今年Farcaster上通过Degen等meme打赏的激励方式，或许将成为一种更优越的代币激励平台项目技巧。

“Torum V2的Social占据80%，Fi只会占20%。”，Jayson希望Torum V2和Farcaster一样建立更高质量的社交网络。Jayson选择从更垂直的NFT玩家入手，解决NFT 几乎没有使用场景的痛点。

过往NFT只能做个人头像，Torum V2旨在将NFT转变为即用型面具滤镜。它类似于短视频平台的特效滤镜，可以让用户跟风式使用和传播。

Jayson分析道，Facebook等Web2社交爆发便源于一款独特且创新的内容创作工具，Web3社交也将有类似的逻辑。

相比于利用一小撮优质Web3用户去实现规模扩大的方式，UXLINK更为务实，它选择去更大的流量池找机会。

UXLINK提到，用户当下对于Web3的需求无非就是讨论Web3项目，发现投资机会。

“类似于微信、Facebook等熟人社交更容易产生信任关系和交易。”

UXLINK核心团队非常欣赏拼多多、TEMU的熟人互助玩法，“这在全世界都获得成功”。于是UXLINK 将这个类似模式复制到Web3社交，UXLINK选择了同样拥有巨大流量，但管控风控较低的Telegram。

UXLINK利用Link To Earn的激励机制，让C端用户邀请熟人进入Telegtam群组中，为他们提供项目讨论和参与的社交场。

拿着大量C端流量的UXLINK，通过对于流量有需求的B端Web3开发者进行变现。UXLINK称其注册用户突破1000万，收支也已平衡。

“Web3社交一直是投资的重灾区，”UXLINK投资方Cypher Capital的投资人Bill ，对于Web3社交的投资也更加务实。

在Web3整个用户规模比较低的情况下，相比于需要自建流量的封闭应用，它更偏好一开始就能找到流量池的社交项目。

在Bill看来，“没有用户基础，只能通过讲叙事发代币，短暂赚一波市场情绪的钱。”

### 时机更好

Web3基础设施的不健全也是早期淘金者受挫的一大原因。

抖音在2016年9月20日上线，Steemit比抖音还早两个月上线。相比于抖音的傻瓜式玩法，登陆上Steemit就需要过五关斩六将。

Steemit早期玩家Jayson提到， MetaMask等加密钱包还未普及，Steemit官方钱包在用户创建用户时，会产生四种钥匙，每一种钥匙会象征一个权限，比如登陆使用一个钥匙，发布内容一个使用钥匙。“作为一个新手小白，会感到非常无助。”

Ryan及创始团队在创办Cyber（原CyberConnect）前，还早在2018年创办过一款去中心化直播平台Dlive。彼时以太坊上都没有太多开发者，因为基础设施的匮乏，除了做产品外，Dlive还需要开发自己的链，做出入金。

Dlive在高峰期做到了100万日活，并有彼时最大的Youtuber Pewdiepie 独家入驻直播。Ryan提到入场的时间也很重要，“当时做的比较早，如果换到今天来做，Dlive或许会有更大范围的成功。”

Tako联合创始人Tony认为，已经到了Web3社交等大规模应用起步的时刻了。

一方面，整个Web3的基础设施都在成长，用户体验会更好。比如钱包登陆从从助记词走向了 MPC 和抽象账户，降低了应用的使用门槛。

公链交易速度提升的同时，gas费也越来越低。Tony表示：“玩DeFi可能有几百美元的收益，一笔交易扣个10美元，还勉强可以接受。社交是个很高频的内容，用户在上面留言转帖如果动辄都要10美元的gas，那肯定不会有人玩了。”

公链网络的扩容后，也可以接受更多用户的并发信息，比如从仅支持文字到支持多媒体。

另一方面，在Web3社交应用暂时还未突破大规模的采用的同时，一批创业者开始转向搭建Web3社交基础设施，基础设施的“拼图”，为爆款社交应用的诞生提供了土壤。

Ryan提到，现在开发者开发一款类似于Dlive的应用，他只用关注产品本身，因为他可以选择Cyber等社交专用链，可以调用Cyber构建好的社交图谱，Cyber马上也将接入DEX，帮助应用解决用户的出入金问题。

目前Web3社交协议比应用还多，各大协议生态也保持很强的开放性。

今年初，0xLuo 发现Farcaster上开始涌现一些更有意思的客户端，比如Web3版的 TikTok Drakula、Web3版Instagram Jam等 。同时还有一些聚合客户端除了支持Farcaster外，还支持Lens等其它协议。

“各大协议互为基础设施，互相导流”，Lens 生态应用 Phaver 也选择来 Farcaster 搞活动，同时也已经支持 Lens 和 Farcaster 跨平台发帖。

Mask network 旗下的Firefly，支持跨 Farcaster、Lens 和 X等不同社交平台同步发送，也聚合了Mirror和Paragraph博客平台的内容。

### Web3 社交的奇点是否到来？

Uniswap推动了DeFi Summer、Axie定义了GameFi 1.0，随着Farcaster成为独角兽，Web3社交的奇点是否到来？

0xLuo认为Farcaster + 可组合应用乐高 + 以 $DEGEN 为代表的 scene memecoin 经济学，已经开启了onchain Social Summer。

RSS3创始人Joshua Meng 则保持谨慎，他认为虽然Farcaster当前的发展势头很好，但仍然还没有突破作为一个 Single Tribe Network （单一部落网络）的瓶颈。目前的繁荣和早期高质量的种子用户息息相关。

Farcaster和曾经红极一时的Clubhouse 几乎一样的模式。但随着开放用户，Clubhouse 上的社交质量也快速下降、早期的精英种子用户也都会离开。

Joshua Meng表示，近一两年有高光时刻的Web3社交项目 Farcaster、Lens、Nostr、friend.tech，更多是通过Web3原生的意识形态与经济性激励来吸引用户，本质上和传统社交业务单独依赖产品与体验创新不同。

Jayson也是类似的看法，“Web3社交仍然是个非常模糊的概念，到底是Web3用户的社交、还是去中心化的社交、还是基于区块链的社交，目前仍没有一个项目出现，来阶段性定义Web3社交。”

Joshua Meng判断，离Web3社交终局的到来需要更长时间。这不仅仅是 Web3 创业者通过解决痛点模式创新来达成的，它更像是一种社会性的变迁。

“好比新能源汽车之于燃油车”，早期用户对用电来代替汽油并不敏感，但在特斯拉这样的创业项目提供更好的使用体验，教育市场、以及国家政策下场激励等多方因素推动下，汽车进入了新能源时代。

目前，Web3社交的创业项目与团队需要通过不同的路径逐渐实现去中心化社交的 Mass Adoption，并为终局的到来做好准备。

虽然奇点可能暂未出现，AC Capital投资经理Armonio认为，“一切都在进步，目前行业积累的经验和教训以及持续进步的技术，把我们不断推近行业爆发的奇点。”