加密生态的正和博弈：Web3新用户争夺战在非洲打响

### 前言

从常规的投资角度看，市场最先触达的加密用户群体主力一般都出现在欧洲、美国地区，又或者近年来用户量激增的亚太地区。成熟的加密市场基本都有着成熟的金融秩序和体系，以及已经不需要“教育”的用户群体。似乎用户的活跃度总和所处地区的经济发展程度正相关，非洲市场、拉丁美洲又或者东南亚地区往往更缺乏对加密货币的理解和稳定金融体系。与此相辉映的，是新兴市场渴望加密货币为其带来稳定和全新的交易场景。

类似非洲的新兴市场逐渐钟情于加密产品的背后，是交易所和大量传统金融和西方机构逐渐注意到了这块他们从未触及的“未开发大陆”，长期缺乏的渴望最终转化成为飙升的资金和新用户。

Jambo就是基于此将业务开展到了包括巴西、越南和土耳其在内的120多个国家和地区，推出了全球首款 Web3 Earn 手机 JamboPhone，价格仅为 99 美元，截止到今年7 月，全球销售已超过 460,000 台 JamboPhone，用户已激活超过 180 万个非托管钱包，标志着其生态系统的显著增长。以极低的成本价格向用户提供一个崭新的拥抱web3的新路径。此外，Jambo 生态系统目前涵盖了七个主要区块链网络上的 50 多个实时 Web3 项目。

Jambo这个名字源自斯瓦希里语中的“你好”，象征着Jambo正以友好的姿态迎接全球用户。

由Waterdrip Capital出品的加密货币与区块链访谈节目——DripEcho第一期特别邀请了Jambo手机的创始人James。Jambo项目成立于2022年初，总部设在刚果，短短一年内成功完成了750万美元的种子轮融资和3000万美元的A轮融资，几乎囊括了所有西方顶级的加密基金。而James作为Jambo的创始人，拥有丰富的非洲市场经验，他将这种独特的背景转化为创新的Web应用场景，推动了Jambo在加密领域的快速发展。

JamesZ：从刚果到Web3的先行者

James在刚果长大，家族在非洲已历三代。母语是法语，又与父母说中文，他从小就耳濡目染非洲的社会环境，又在后来的学习中去到了美国、中国。从小耳濡目染非洲的社会环境，成长的环境交织着多元文化的冲突和交融，这与我们第一次见到James的印象不谋而合。在纽约大学学习计算机期间，他第一次接触到加密货币，并购买了他的第一个以太坊。毕业后，他在投资领域积累了丰富的经验，最终萌生了创办Jambo的想法。

对于James来说，创业的灵感或许源自于无法被磨灭的成长背景。“在听这个视频的朋友们，你们可以先想一下自己有没有去过非洲。为什么非洲人不在非洲工作？为什么非洲人不做生意？因为任何在非洲做生意的人都会知道，你无法转钱给需要的人，你没有银行账户，这些在新兴市场中常见的问题，在中国、美国几十年前也都有过。

所以当你在这些地方长大，你的父母在这里做生意遇到各种困难，这些问题在你脑海中早已根深蒂固。然后当我去美国，去纽约大学学习计算机和金融，我不需要是天才就能看出美国和非洲之间的差异，这些差异只是因为没有人去解决而已。然后我就抓住机会去做。”

创业的初衷：项目方悬在头上的“达摩克利斯之剑”

谈及创业初衷，“其实开始的时候就是因为无聊，”James笑着说道，“你想做投资，你就要投那些你真正想做的事情，但当时在市场上并没有看到适合新兴市场的项目。”他的目标很明确：解决跨境支付、汇款和无银行账户的问题，这些都是新兴市场普遍存在的痛点。

在2022年初，市场正经历一轮“东南亚GameFi狂潮”，但很少有人关注到非洲市场。“我们看到，很多非洲国家的人民没有银行账户，但他们急需跨境转账的服务。”JamboPhone的推出正是为了解决这一问题。

被新用户选择，或不被旧用户被抛弃，是当下所有web3项目方无法逃避的终极归宿，也是必答考卷。“大家都需要新用户，就是这么简单。”James回答这个问题的时候毫不犹豫。

“说实话，我们构想的人物画像是每一个web3公司都在想的。不管你多牛的项目，你都想上交易所。如果我们现在是个web2的科技项目，你也想上纳斯达克或New York Stock Exchange”

如何不被散户和交易所抛弃，正是诸多项目方悬在头上的“达摩克利斯之剑”。“listing需要什么？新的用户，而新的用户在新兴市场。”James继续解释道，“他们需要新的人，新的用户怎么能获取到？他们甚至都不知道web3是什么。”

### Jambo在非洲的崛起：信任的获取

在2022年，Jambo成功完成了750万美元的种子轮融资和3000万美元的A轮融资，几乎囊括了所有西方顶级的加密基金。谈及困难，“我们在非洲市场最初遇到的挑战是巨大的，”James回忆道，“在那里没有人知道crypto是什么。”

为了打破这一困境，James和他的团队采取了最原始的推广方式。“两个字：地推。”James用简洁有力的回答开始了他的讲述。这种推广方式对于中国人来说并不陌生，但对于西方市场却是闻所未闻。阿里巴巴带着几百几千人扫街推广，才有了今天的成就。”James回忆道，“我们也是用这种方式在非洲市场开拓。”他们一遍又一遍地向用户解释JamboPhone的优势，并帮助他们在平台上赚取收益。最初的推广并不容易。在刚果，没有人知道加密货币是什么，居民对新事物充满了怀疑。“你得让他们相信你能改变他们的生活，但他们已经被骗过太多次了。”James说道，“帮他们赚很多钱，只有钱真的到了口袋，才能让他们相信你。”

“我们的用户主要是年轻人，想象一下，一个20岁的在尼日利亚的小伙子，买了我们的手机后，你会看到15个预装的软件。而Jambo就是你的钱包而已。”这种精准的用户定位，使得Jambo能够在短时间内迅速占领市场。

### 我们的目标是为市场创造新的Crypto用户

或许是幸运的成长背景塑造，在市场上普遍认为非洲是“落后”的大洲时，James却看到了这片土地的巨大潜力。非洲的人口非常年轻，平均年龄仅18岁，这意味着有大量年轻人对新技术和新应用充满好奇和接受度。James解释道，“我们整个用户群体也是如此。帮助这些年轻人赚钱，他们就会成为我们的忠实用户。”他坦言：“我觉得任何的创始人做这个事情，需要在几个不同的国家长大，才真正知道在那个国家发生什么。我在非洲长大，看到了很多与发达国家不同的问题和需求。这个背景让我能够更敏锐地捕捉到新兴市场的痛点。”

在一个缺乏现代化银行体系的地区，加密支付和区块链技术反而找到了独特的应用场景。“非洲的4G用户正在迅速增长，预计2025年将达到3亿。”James提到，“这个庞大的用户基础，为我们的业务提供了巨大的发展空间。”

James说道：“我们的目标是为市场创造新的crypto用户，而不是仅仅重复已有的用户。”

### 以下是专访内容节选：

JoyChen: 你最早的时候是因为什么原因接触到crypto？

JamesZ: 因为我在刚果长大。刚果的环境让我见到了很多不公平和困难。在非洲长大后，我去了纽约上学，学的是计算机，所有朋友都学金融。我一开始觉得金融没什么好学的，然后开始学计算机。大概在2015年的时候，我第一次接触到以太坊，觉得它代表了未来。于是我买了一些以太坊，赚一点钱，跌了也无所谓，就这样慢慢了解这项技术。如果我当时胆子大一点，2017年毕业的时候就开始创业了，但可能因为太年轻没人会认可，所以非常感谢我姐姐，她建议我先做基金，她现在也是我的联合创始人。我一毕业就以投资人的身份加入了这个行业。在去纽约读大学之前，我在非洲时从未听说过crypto。当时在非洲的氛围并不浓厚。直到2016年、2017年crypto才火起来，那时比特币涨了很多，散户进场才开始关注。

回头看，我们现在是2024年，当时没有人真正知道crypto是什么。数字货币在2016年、2017年因为比特币的涨势才被散户接受。当时没有人相信，因为你得赚了钱才会相信一个东西。

JoyChen: 在这期间你有考虑过做其他行业吗？比如说传统的金融？

JamesZ: 因为我在纽约大学，大部分朋友都去商学院，从事金融行业。但是我因为在非洲长大，对金融行业没什么兴趣，觉得那都是人创造出来的。如果我不做现在的事情，我可能会去打职业篮球。

JoyChen:最开始是基于先有想做一个手机的想法，选择了从非洲市场开始，还是说在非洲的经历，让你想要在先在非洲这个地方做一些事情，然后发现手机或者基础设施是一个很好的开始？先后顺序是什么样的？

James Z:我们先来讲一下我们想解决的问题，然后为什么做这个事情以及怎么做的。我们想解决的问题很简单，就是跨境支付的问题，特别是在新兴市场，如南美、非洲和东南亚。这些市场普遍存在一个问题，就是大多数人都是直接使用手机，跳过了电脑阶段。

我们关注的是如何通过设备分发来获取用户。VC通常不投硬件，因为硬件不像软件那样可扩展，但我们选择做硬件是为了实现把软件分发到用户手中的目标。我们的手机在新兴市场售价99美元，成本与售价持平，不赚不亏。我们的目标是尽可能多地分发手机，以便在手机中预装Web3软件。

一开始我们就知道要真正进入这些市场，需要硬件支持。但硬件创业非常困难，需要供应链和分发渠道。硬件中预装我们的软件是为了更好地推广Web3应用，并与多个公司达成合作和激励措施，使用户购买手机后，能在预装的软件中赚取币，然后通过Jambo平台兑换为法币。我们的平台优势在于能够为新兴市场用户提供分发渠道，并与强大的合作伙伴合作提供优质内容。

JoyChen:你们在拓展非洲市场的过程，其实是还是有挺多比较艰难的时刻，就是因为我没有去过非洲，我也不太清楚那里的市场是否可以像北美或者亚洲或者东南亚市场一样去推广，在最开始的时候，你们的第一台手机是怎么样卖出去的？

James Z:两个字。地推。就那么简单。中国人现在听的时候觉得地推是正常的，但是西方人都不懂地推这个词有多深。比如说，不仅仅是Jambo，就说web2，像阿里、美团、大众点评也是这样通过地推注册用户，给用户激励，这就是地推，从一线城市北上广深到二线城市，再到三线城市。而web3没有这样的人来推，因为web3离钱非常近，有可能你发了币，做很多事情，但没有人真正做过地推，把这些用户真正带到web2 real business模式。

如果你去我们的网站，会看到我们有三个关键数据。第一，我们在哪些国家销售手机，现在我们在120多个国家销售手机，这代表覆盖全球。第二，销售了多少手机，现在大约50万台，虽然目标更多。第三，创造了多少新钱包。

我们最开始在刚果推广，没有人知道crypto是什么。刚果有1.5亿人口，你看地图，刚果是非洲最大的面积之一，但非常落后。整个非洲两个国家是科技前沿，一个是尼日利亚，另一个是肯尼亚。而其他国家则非常落后。

在非洲，我们一开始遇到的问题是没人管你。你跟他们说能改变他们的生活，他们会说已经听过十次了，因为他们被骗过很多次。任何新兴市场的人都被骗过很多次。我自己也被骗过很多次。当你非常需要钱时，很容易被骗。

我们的市场推广策略是，不要你做任何事情，只需要你的时间。你给我一次机会，把时间花在我们的平台上，不管是手机还是软件。即使没有我们的手机，你也可以下载我们的软件赚钱。通过这个策略我们吸引了很多人。你要对一开始的用户非常好，帮他们赚很多钱，让他们相信你。不幸的是，他们只相信你帮他们赚了多少钱。如果没帮他们赚钱，他们就不相信你。

JoyChen:你刚刚提到说你每隔一段时间就会飞到一些你们比较集中的市场，那么下一步你们准备去哪里？为什么第一家线下店会开在巴西？

James Z:我们现在最大的几个市场是非洲、南美和东南亚。我们第一个线下店是在巴西开设的，不只是为了卖手机，更多是为了宣传，让人们知道我们的存在以及有多少用户等，宣传我们的合作伙伴。

我们选择巴西是因为那里的用户最多。虽然这些地方语言不一样，在巴西说葡萄牙语，其他南美国家说西班牙语，非洲有些国家说法语或英语，但这并不影响我们，因为我们要解决的主要问题是跨境支付和汇款。这些问题在所有新兴市场都是共同的。

这些市场虽然语言不同，但面临的主要问题是一样的：银行服务不足、跨境支付困难以及汇款问题。这些问题无论是个人用户还是企业用户都需要解决。数字货币和Web3技术能帮我们解决这些问题。

我们不是发明了数字货币，而是利用它来帮助用户。教育用户非常困难，因为人们不愿意承认自己不懂新的概念，所以我们需要在所有大学开始课程，教人们数字货币是什么，让他们知道学会这些能帮他们赚到钱。所以，不管市场在哪，用户需要的东西大概是一样的。这就是我们想提供的服务。

JoyChen:非洲的生活环境和你早期在中国或者后来在美国上大学的成长环境最大的不同是什么？有没有什么事情让你觉得，如果你没有来到非洲，你可能永远都不会有这种想法或思考？

James Z:这种事情多到说不完。非洲是什么样子的。为什么我不可能在非洲出生，即使我家在那里三代，因为一个蚊子叮一下，你有可能就命没了，有疟疾。除了蚊子，还有很多看不见的病毒。你三岁之前就可能死掉。在非洲非常危险。为什么非洲人不在非洲工作？在非洲做生意的人知道，数字货币能帮他们解决痛点。在非洲做生意的人都会知道，你没法转钱给需要的人，你没有银行账号，所有在新兴市场的问题在中国、美国几十年前也都有。所以当你在这些地方长大，你的父母也在这里做生意，面对这些困难，这些东西在你脑子里就已经有了。

然后我去纽约上学，学计算机和金融。在美国这么发达的地方，你不用是天才也能看到美国和非洲之间的差距，只不过没有人去做而已。

JoyChen:如果没有在非洲的经历，Jambo还会成功吗？或者如果Jambo没有你这种成长背景的创始人，还会有现在的用户数量吗？

James Z:我很多时候在想，如果不是我在做，而是我的朋友或者其他人，可能早就更成功了。这可能是创始人的一个问题，总觉得有东西没看到、没做好。每天都有很多事情发生，比方说这个周末没看Twitter和crypto，就错过了很多。所以我觉得如果不是我在做这个事情，而是其他有类似成长背景的人，可能会更成功。需要一个人在不同的国家长大，才能真正理解这些国家发生的事情。比如我们在非洲融资时，第一轮融了750万，第二轮融了3000万，老虎基金和Coinbase都参与了。融资的时候，我从95公斤增到125公斤，原因是巨大的压力。没有人做过这个事情，你怎么说服投资人投你几千万美元？当你才26岁，没有人相信你能做这个事情。

JoyChen:如果让你现在选一个城市常驻，会选择哪里？

James Z:我可能不会选择常驻在某个国家，但是我一定不会常驻的地方是刚果。我在刚果长大，经历过两次内战，连夜撤离，所以很多人问我和我姐一起创办公司是否容易。我们一起经历过生死，所以我们的信任永远在。

JoyChen:你是因为想要改变现状，所以创造了Jambo吗？

James Z:我只是一个看到机会的普通人。世界上有很多不公平和差距，特别是在金融系统里。我只是看到一个机会，有可能改变一些事情。要不然，你可以买数字货币，别动，十年后也可能赚几倍、几十倍。但创业有可能失败。

JoyChen:分享一个我从朋友那儿学到的词，叫“价值之内”。如果你想对LP和投资人负责并赚钱，这个事情其实是在价值之内的。但有一部分是价值之外的，如果你真的可以去做一些改变的话，你希望你未来最高能达到什么高度？

James Z:任何一个crypto的创始人想做的改变都是一样的。像比特币的市场，比黄金的市场还不到十分之一。我觉得我们现在都非常早。如果有一个人，现在听到这个视频，说我不喜欢James说的那么多，但我就买数字货币，然后囤积起来。那你就去做这个事情，你不需要买Jambo。我不是为了让大家买我的产品。我开公司在这个行业是为了解决问题。

如果你问我会不会继续创业，我可能永远不会再做，因为这实在是太难了。我们现在光编程的developer就有几十个，在三个不同的国家。我在亚洲，下午三点到六点没事，但从早上六点到下午三点都很忙，然后下午六点到晚上和欧洲、美国、非洲的人沟通也是很忙。在crypto做个创始人，比在web2难很多，因为你在web2的话，你的时间就是美国人的时间，从早上九点工作到晚上五点。如果你在中国工作，可能晚上还有应酬。

但在web3没有这个时间限制，我没有听过我的一些合作伙伴，比我聪明多、比我工作狂多的创始人说，他们很累，因为他们从早上六点工作到晚上11点，这是常态。所以我们想做的事情都是一样的。如果你在听这个视频的话，你大概已经知道我们想做的事情。相信数字货币，希望更多人能进来了解和参与。