“DePIN崛起？抄底好时机来了吗？”直播回顾

# 引言：

今年，所有加密项目的风险投资都出现了复苏，据不完全统计，截至 2024 年 4 月，全球投资资金已达 40 亿美元，在其中，共有 70 个 DePIN 项目筹集了 1.92 亿美元。透过数据，本站在2024年7月18日邀请5位行业资深人士一起来探讨：现在是投资 DePIN 项目的好时机吗？在AMA直播过程中碰撞出很多不同视角的观点与火花，整理内容如下：

嘉宾介绍：

LaoBai，ABCDE投研合伙人

Asa ，APACHeadatio.net

犹太赵主任

开哥，RuiHeCapital合伙人

Romeo，Uweb联创

本站：在当前的市场环境下，DePIN项目是比较好的布局投资时期吗？有哪些细分板块以及项目是比较值得关注的？

Lao Bai：

观点1：DePIN可以作为web3从软件层面的extension, 作为更多的触手去触达mass adoption的可能性。

观点2:未来5到10年，在web2，AI都会是投资界和应用界最大的创新点。AI的创新只要不停，我们就永远可以去寻找这种crypto+AI的结合方式。这种结合方式大概率是少不了DePIN的参与的。从AI长叙事来讲，所以大家可以更多去关注与AI相关的DePIN的细分板块。

Asa：

观点1:关注Multicoin——连续两个周期坚定不移的奶DePIN赛道，把这个赛道从边缘奶成了主流赛道。

观点2:web2潜在可能买单的故事。它是有解锁硅谷或者解锁科技基金、web2的基金的前景。有在牛市最高点的时候来给币圈接盘潜力的，也是另外一个维度上的mass adoption。

观点3:DePIN现在还是一个meme, 真正要等到可用的产品能够把去中心化基础设施算力连起来。有可能还是要等到下个周期，或者说至少要等到熊市再好好build几年，这个产品应该才能够真正的成熟。

开哥：

基础设施：DePIN在落地阶段，它是可以作为一部分新兴产业在做这种数字资产转型或数字化转型的一个基础设施。

RWA角度：比较建议大家可以稍微关注一些，能够产生价值和现金流的DePIN的应用。比如绿色能源、流媒体内容、AI算力、基于智能穿戴设备或智能护理设备的医疗健康护理等等。

Romeo：

AI：AI数据领域，有技术壁垒，能为web2的AI解决问题，用web3的方式去激励，获得了更好的数据收集的有效性或者数据的清洗，数据层的建立、上链。如果能用token形成一种更好的激励和反馈，那也许能够让AI的这个应用更好的推进。

能源：全世界未来都会面临比较长时间的能源短缺。好的DePIN项目是如果能够获得持续性的服务的输出或者持续性的收入，也许他能够穿越周期，让更多的投资者去关注项目，到真正的能够捕获价值的这个能力的时候，机会更大。

可穿戴设备：手机就是一个最好的一个DePIN应用，因为它就是软硬件结合在一起，能够让用户真正的触达。

本站：当前DePIN项目有哪些最新的突破？相比之下，这些项目在实际应用中有哪些明显的优势和潜在的劣势？

开哥：

优势：DePIN在这个阶段已经跟实际应用场景和产业有结合。

劣势：目前落地的DePIN项目需要巧妙设计的，既能从to B的角度跟实际的应用场景、支付场景和产业结合，又能在经济模型设计突出to C的这种优势。

Asa：

观点1：和AI结合，全民关注AI给本轮叙事发酵的土壤，让大家有新的方式去参与去中心化；

观点2：产能过剩导致国内的产能是全世界最便宜的。把我们想到的所有像手机一类的产品包装成DePIN，看作是新式的出海。现在我把他看作是一种新meme，让更多的没有接触crypto的人，有新的媒介来接触crypto，带来新的增量的资金。

Lao Bai：

本轮的与上轮的区别：本轮DePIN的品类已经发散到很多赛道，包括GPU算力、去中心化网站、去中心化前端托管、去中心化VPN等；

优势：现在是软件+硬件，技术上可行；像Multicoin这样的投资人，会打造叙事，热度足够。

劣势：没人用。现在DePIN做的东西是反过来的，是要让这些去中心化的节点去协作。协作很难在商业上可行，中心化协作的体验，比中心化差了不止一个量级；还有很多年的路要走。

本轮，可穿戴设备或real world data, 可能是未来的一个新的契机。真正DePIN的成功，就是我能够用的方式解决一个中心化世界很难做到，或者根本就不可能实现的事。

犹太赵主任：

3C是引领市场mass adoption的一个很重要的内容。

行业痛点：DApp获客成本高，获客时每一层的转化率都会丧失掉非常多的人，获客成本成倍数增加。

同样的一个游戏，如果它出了一个硬件设备，而且不仅不给你钱，还要让你买的情况下，你反而会买，这是一个非常奇怪的消费决策，因为你不把它当作一个投资行为，而你把它当做一个消费行为，且3C产品本身就非常overvalue，在这样的一个简单的认知差异下，很多人会愿意做一些消费性的支付。

优势：一旦产生消费支付，项目方可以在前期通过这种预售形式积累现金流，且降低获客成本。可以再次突破原有流量，可以一层一层的去把产品扩散出去。用户在用户端，拿到了手机之后，可以一步的变成公链的用户，一步变成DAPP的用户，也帮助了DAPP一步站在用户面前，并且让用户提高留存。

本站：从机构或投资的角度来看，优质加密DePIN项目的特性都有哪些？

Romeo：

第一层，供给侧小于需求侧，用web3或去中心化的方式提升供给。

第二层，商业模式是否能够真的解决刚需问题。获客病毒式的营销又有激励的模式感。

第三层，产品本身在制造和供应链上面有明确优势，研发成本可以用另外一种形式覆盖掉，有合理的定价，该产品就算没有token激励，也可以在市场竞争的情况下，再加上web3，机会就很大。

Lao Bai：

1、团队或资方在搞事情。打造好的叙事，100%的人看的懂，且认同。

2、Technology Design。积分设计等方面比上一代进步很多。

3、新场景，新赛道。大家觉得中心化比较难以实现的场景，用去中心化和分布式的东西去来实现。

4、真的有人会用。哪怕现在没人用，也必须坚信，在未来的某一天。这个项目一直在做到最后，用户会真的用。

开哥：

1、DePIN和AI结合，用AI Agent来做绿色能源等定价套利。

2、优质的项目最好是既有to C项目，又可以进一步设计成集中式挖矿场景。

3、DePIN的价值空间多向加密金融角度考虑。

4、实现产业场景的用户，迁移和升级。

5、考虑在交易市场的布局，多元化的市场参与者。不仅有提供者，使用者，还有流动性提供者。

6、对我们的智能制造及产能有促进作用。

犹太赵主任：

1、降低获客成本的产品。怎么用用门槛更低的方式、事件性、或爆点性的东西，把大规模的人在短时间内拉入到行业里面来。那3C类的东西，可能更吸引我，因为大家没玩过，因为需要新的用户跟链跟币和加密世界做更多engagement，engagement本身更有意义。

2、因为之前DeFi已经把金融方向或资本回报率计算的非常清楚，但没有做到在加密世界对劳动、社会生产时间一般性定价。DePIN可以做到一个人在区块链世界投入时间，应该被怎样reward。

本站：目前用户对DePIN项目参与和理解的门槛较高，而在挖矿参与、硬件配置上要求更高，并且体验感也不是很好，您觉得这些是什么原因造成的？有哪些方法可以帮助解决上述痛点？

Lao Bai：

痛点：1、用户看不懂；2、贵，门槛高。

如何解决：项目有除投资属性外的东西存在，比如消费属性。有一个挺酷的戒指或者手表，上面有一些meme的展示，或者有一些其他好玩的东西，我觉得有这种消费属性的可能就非常容易去铺开。

开哥：

经济模型设计尴尬。在经济模型上要考虑两条线相向而行。也就是说一个是分布式的实际应用场景和代币叙事和市值管理要两条线，可以设计成这种模式，但还没有完全解决，只是建议。

犹太赵主任：

3C有一个很大的好处，不像之前必须有垂直的渠道来卖。卖3C产品的话，是可以通过传统渠道进行销售的，甚至放到某些3C的店里面去卖。

打开更多销售渠道，让更多人参与到销售过程中，以带货的形式和KOL合作，卖手机等产品

本站：请嘉宾一句话总结DePIN的技术落地会为Web3行业，被Mass Adoption带来哪些利好？

Romeo：

DePIN是一个有机会让C端用户拥有和体验的东西，也让web3能够更快的提高市场渗透率。在远期来说，的确有可能跟RWA结合，能够对一些资产的流动性，产生更好的收益。

开哥：

DePIN接下来跟AI、RWA的结合，是全球产业场景和金融做融合。我们认为它会带动更多增量用户，和小白用户，以及有更多实际支付交易场景。我们相信会像类似于比特币现货ETF这种效应，可能会带来新的一波牛市。

犹太赵主任：

任何降低获客成本的DePIN项目都make sense，做DePIN不要故作高深，practical一些，要去down to earth的把日常行为引入到crtpto里面去。3C类可能未来会带来很多很有趣的东西。