Variant研究员：DeFi超级应用的瓶颈在哪里

作者：Alana Levin，Variant Fund研究员；翻译：本站xiaozou

DeFi超级应用使用户能够轻松使用链上协议交易并赚钱。过去的几个月里，我们看到有很多这样的项目。

这似乎是件轻而易举的事。基础设施比以往任何时候都更好，嵌入式钱包使自我托管更加容易，交易费用很低，等等。但我并不确定它们当中是否存在真正的瓶颈问题。

在我看来，核心问题应该是：哪类用户才是扩展的突破口？是加密新用户，适度的链上加密原生用户，还是DeFi degens？

了解各自的阻力是什么至关重要。各细分市场间的阻力因素重叠越多，获胜者就越有机会进军邻近市场。

## 1、加密货币新用户

DeFi应用程序有可能成为主流，尤其是如果它们带来的用户体验能够媲美中心化服务的话。Coinbase在应用商店中排名第一；如果一款DeFi应用能够复制这种体验，我们就没有理由认为它不能取得同样的成功。

UI（用户体验）是挑战的一部分，并非全部。需要解决的其他关键问题还包括：

-分发

-无摩擦用户引导

-明确的价值主张（如收益）

## 2、适度的链上加密原生用户

设想一下：偶尔与链上协议交互的Coinbase用户。他们可能会在Coinbase和链上基础设施之间分配质押份额。一些用户还可能会使用借贷协议。

需要解决的关键问题有：

-安全

-轻松访问/管理（价格波动对活动的影响越大，轻松访问/管理就越重要）

链上质押在很大程度上是设置即忘（set-and-forget）的（因为没有波动性成分），而人们可能更倾向于更加频繁地检查贷款头寸。

## 3、DeFi degens

想想看：那些循环应用资金的人，他们有几十个钱包用来收益耕作，可能已经建立了自营交易。

需要解决的关键问题如下：

-收益率优化

-全面的投资组合管理

-自定义/第三方集成

## 4、总结

一开始并不会存在合适的用户群，但都可能是巨大的机遇。DeFi degens可能会提供非常高的用户人均价值。赢得大众可能会降低ARPU（每用户平均收入），但却可以用用户数量来弥平。

一个团队认为他们可以更好地解决哪些障碍才是最重要的。幸运的是，当前的基础设施已经足够好了，可以让团队去追求这些细分市场。

关键是挑选其中的一个，而不是一开始就试图大包大揽。