Web3项目的创始人应该站出来为自己的产品发声

引言：

Web3行业发展太快了，每天都有新事物出现。因此，很多日常思考值得被记录下来。

如果一个项目的创始人都不敢站出来的话，用户也很难相信这个项目。因此，一个项目的创始人一定要能够站出来为这个项目站台和发声。

## 币安是怎么消除舆论危机的？

币安可以说是一个典型案例。

之前币安高频上币，引发了社区的口诛笔伐，用户们将市场遇冷的不满都发泄到了币安。

联合创始人何一则站出来直接发声，上了很多知名KOL的Twitter Space，直接解释币安背后的决策逻辑、直接面对用户们的疑问、直接与社区对话。

同时，何一还频繁发文，她的文章在各大加密媒体上转载，然后又迅速传播到每一个社群中。

正是由于币安创始人的高频发声，以及直接与用户们对话，同时后续作出了行动，上了一些低市值的币种使得散户能够获利，这才渐渐消除了币安的舆论危机。

何一还自称币安的第一客服，频繁出没在推特各个投诉币安帖子的评论区，以及面临舆论危机时，也会第一时间站出来发声，这使得很多舆论危机第一时间被消除掉了。

正是因为大家对币安创始人CZ和何一的观感和口碑非常好，也增强了对其产品和平台的信任感。

币安作为宇宙第一大所，其创始人尚能如此，其他项目方则没有做不到的理由。

## Merlin是怎么快速发展起来的？

之前还有一个非常典型的案例是Merlin：

虽然Merlin上币后，一路暴跌，大家对这个项目已经非常失望了。

但是回顾Merlin的发展史，会发现这个比特币Layer2非常特殊，是一个很典型由社区驱动的产品。

Merlin的创始人Jeff 在项目初期也是高频上了很多KOL的Twitter Space，当时感觉每一个讨论比特币生态的Space都有他。

而Jeff也非常擅长表达和沟通，其对比特币技术的理解也比较深，然后也清晰传达了自己项目的愿景，项目的每一个进展也都会和社区同步。因此在用户们眼中Jeff是一个非常充满热情、技术扎实、愿景宏大的创始人，也因此非常信任其项目。

正因为Jeff本人的闪光点，Merlin社区聚集起了一批KOL或者用户为其站台，并自发帮助给更多的其他用户解疑答惑。

总体而言，社区氛围非常好以及热度很高，这也促成了Merlin的快速发展，TVL最高超过20亿美元，一度成为比特币Layer2的龙头。

## Scroll的反面案例

这一次以太坊Layer2项目Scroll可以说是反面案例了，其一直对外以高冷的硬核技术形象示人，创始人较少直接对外发声以及和用户对话。

也就是说，项目和用户之间是存在信息沟通障碍的。

团队自认为创业艰辛，也做了很多努力并取得成绩，但是外界却并不知道，形成了严重的信息差。

我之前听过他们创始人采访的播客，所以有所了解他们团队的务实以及技术的创新。

比如他们从硬件入手，通过开发专用的ZK加速硬件GUP，形成了自己的竞争壁垒。

这在华人团队中是很难得的。

所以我对他们的观感一直还不错。

但是这些信息其实没有很好地传播给大众、传播给更多人。

这次是因为币圈头部KOL陈剑老师 说他们“假清高”，影响力比较大，所以他们团队联系了剑哥，主动讲述了很多决策的底层逻辑和背景，才使得剑哥对他们有所改观，并借此让更多的人知道了背后的一些信息。

就像剑哥所说：做了没说，等于没做。

Scroll的创始人如果能够在社区舆论危机的第一时间站出来进行解释，如果能直接和用户们对话沟通，也不至于在外界用户眼中的形象如此之差，也不至于信任危机一直延续到今天，何至于此？

## 总结一下

这里举了两个我们加密行业的正面例子：币安创始人何一站台发声以及与用户直接沟通消除了币安的一次次舆论危机；Merlin创始人Jeff一遍遍宣传自己项目的理念和愿景，聚集起了社区信任和热度，促成了项目的成功。

其实在科技行业，这样的案例也比比皆是，最早则是起源于苹果的乔布斯，乔布斯引发了创始人在产品发布会上讲述自己产品的热潮并形成了惯例，后来其他科技公司的创始人也都开始站出来主持自己的产品发布会。

科技本身是高高在上的或者冷冰冰的，而创始人的亲自站台，则直接拉近了用户与产品的距离。

所以，希望加密行业各个项目的创始人，如果想自己的项目能够获得用户信任，就要直接站出来发声，如果连创始人都不敢站出来的话，别人又怎么会信任你们的产品呢？

当项目创始人站出来时，不仅可以增强用户的信任，还可以直接消除信息差，用户们能够了解项目很多决策背后的逻辑，并将社区信任危机消除在萌芽之中。

尤其是在加密行业，社区的信任非常重要，甚至社区会成为项目的第一推动力。

不禁想到了Solv创始人孟岩老师 曾经提到过的ERC-3525生态建设思路：最主要的做法，就是像当年的Vitalik和当年最早的中本聪一样，要不断去布道。

ERC-3525是一个非常大的创新，但是团队没有高高在上或者坐等生态发展，而是优先选择让更多人知道。

希望更多的华人团队项目也有这样去布道的觉悟。

项目创始人其实就是项目最好的市场营销和品牌宣传。