从退潮到崛起 从VC到DAO

危机即转机。用户面临挑战，VC 机构艰难，项目方更是步履维艰。近年来，Web3 活动最为热闹，而其中人流最为密集的正是项目方。

如果项目团队依旧将自己定位为“项目方”，那么几乎没有成功的可能。在这个 DeFi 金融垄断的市场中，获得机构、交易所、基金会认可的项目犹如凤毛麟角，生存更是难上加难。唯有 DAO 能够持续进化。

01 持续进化的 DAO

每一次革新都是 DAO 的进化。#Bitcoin 作为区块链的开创者，自 2013-2014 年起，Altcoin 开始模仿或微创新 #Bitcoin 。

2016-2018 年，在 #Ethereum 的创新推动下，公链通过 ICO 为 #公链DAO 融资。@VitalikButerin 提出 DAICO 以规避 ICO 所固有的道德风险。

2020-2022 年，#DeFi协议DAO 通过 IDO 启动，@SushiSwap 以“DAO”之名向 @Uniswap 发起挑战。$token 由协议生成，并由协议分发，逐渐成为共识。以“NFT”为载体的社区也开始崭露头角。

2023-2024 年，以社区为核心的 #铭文 和 #memecoin 进入了中心舞台。它们承袭了 #Bitcoin 的全流通、公平和透明的理念，将 DAO 从 #公链DAO #DeFi协议DAO 推向了 #SocialDAO 。

02 从组织形态和冷启动角度看 DAO

从“众筹”的角度观察行业发展，我们可以看到区块链为组织提供了一种全新的形态 —— DAO，以及一种冷启动方式 —— 协议分发 $token。

冷启动方式经历了从 PoW、PoS、ICO 到 IDO，再到 #铭文 和 #memecoin 的演变。DAO 的资产 —— $token。

正越来越少地受到单一主体的控制：#铭文 和 #memecoin 回归到 #Bitcoin 的全球流通，而 #Ethereum 等公链以及部分 #DeFi协议DAO 资产也是如此；

逐渐依赖协议来评估贡献，并通过协议进行分发：采用 PoW、PoS、流动性挖矿等机制的项目，一直在进行探索。

我们正步入 Social DAO 时代，但基础设施和机制尚未完善。因此，我们看到 #铭文 直接通过“铸造服务费”来评估贡献，并分发资产。 http://pump.fun 的 #memecoin 通过初始流动性融资分发资产（第一阶段的 bonding curve 筹集的初始流动性，为第二阶段 Dex 交易对提供流动性）。

其实，Social DAO 曾经经历过 #ICO 的洗礼。2021-2022 年，在 OpenSea 上进行 NFT 挂单交易时，那正是 Social DAO #ICO 和中心化交易（账簿式交易）的时代。

03 以垂直社区为基础的 Social DAO

Social DAO 依靠 Meme 传递了“注意力即财富流动”的价值理念。虽然直白，但却极为有效。

在社交型社区（Social DAO）中，注意力就是你的资本。通过 bonding curve 融资初始流动性，再通过 Dex 创建初始流动性池，社交型社区的价值便得以流动。

可以说，现在整个社交网络的价值就在于“注意力”，而这种注意力掌握在少数平台型公司的手中。正如大多数 #ICO 项目一样，平台型公司也面临着道德困境。这正是 Social DAO 未来可能替代传统模式，并创造更多价值的关键所在。

当注意力聚集之后，可以做什么呢？在 Web2 社交网络中，已有不少 #垂直型社区 的成功案例，如 #马蜂窝 #小红书 #百度贴吧 和 #豆瓣小组。

对于绝大多数还在区块链行业中探索的爱好者来说，这或许是难得的机会。

抛弃项目方的思维，拥抱“Social DAO”。在某一垂直社区中，利用区块链工具聚集一群爱好者，为全球该垂直领域的社群（爱好者或用户）提供服务。这样的组织应当是：

- 开放的

- 无需许可即可加入的

- 不受单一主体控制的

- 通过协议评估成员贡献，并自动分发 $token

- 支持个人 IP，社区成员能够生产产品并为其他人提供服务

这样是否符合你的期望？