

# Web3 社交： 通往大规模采用之路

# 目录

关键点	3
简介	4
基础架构	5
<b>DeSo</b>	5
<b>Crossbell</b>	5
中间件	6
<b>Lens</b> 协议	6
<b>Farcaster</b>	7
<b>CyberConnect</b>	8
<b>RSS3</b>	8
结论	8
应用	9
社交媒体	9
社区	11
即时通讯	12
工具	14
互动、身份和声誉	14
社区工具	15
即时通讯	17
总结	18
参考资料	19

## 关键点

- ❖ 与Web2相比, Web3社交的核心是提供三大独特的效用。
  - 第一, 资产创建和共享所有权: Web3社交应用可使用区块链来与其用户创建一个共享所有权的结构。
  - 第二, 开放数据和身份: 链上积累的数据和凭证可以在整个生态中共享。
  - 第三, 可组合的生态: 建立在以太坊等智能合约区块链上的dApp ( 去中心化应用 ) 天生具有可组合性, 允许开发者以无许可方式在现有应用上进行构建。
- ❖ Web3社交生态可以分为以下几类: 基础架构、中间件、应用和工具。
  - 基础架构: 许多项目正尝试提供针对社交应用量身定制的基础架构。
  - 中间件: 许多最新的Web3创新都建立于现有的生态系统中, 并利用中间件协议创建了一些现有的基础架构, 旨在通过查询、汇整和向应用开发者提供数据, 成为区块链和应用之间的媒介。
  - 应用: Web3社交应用可以是适合不同场景的多种多样的产品。其中比较突出的有社交媒体、社区类应用和即时通讯产品。
  - 工具: 与应用不同, 工具这类产品则主要利用Web3的互操作性, 将其产品设计成可以在不同平台和区块链之间“移植”。
- ❖ 目前, 在用户体验方面, Web3社交尚无法撼动Web2社交的市场地位, 想要取而代之, 还需带来独一无二的创新功用。我们正在密切关注以下这些领域的创新动向:
  - 移动应用: 很大比例的社交活动都是在移动端上进行的, 我们期待这个平台能够有更多的创新。
  - 加密货币原生创新: 目前许多Web3社交产品都基本只照搬了Web2产品的设计, 我们认为, 只有使用区块链原语为用户带来变革性体验的社交产品, 才能真正地流行开来。
  - 与**Web3**场景的衔接: 如果能够很好地解决Web3原生场景, 比如链上社区管理, 也能算成功的Web3产品。

## 简介

目前，全世界有超过46.5亿人使用社交媒体，相当于全球总人口的58.7%。<sup>1</sup>Web2社交媒体公司在向人们提供与亲朋好友联系的方便途径之余，也能轻松触达海量的用户群体，从而获得惊人的收益。例如，全球社交媒体巨头Meta的总用户人数将近300亿，2021年该公司净收入达293亿美元，净利润约为33.38%。<sup>2</sup>

然而，Web2社交媒体平台存在几个缺点：

- ❖ **利润分配不公** - 社交媒体上，用户是内容创作者的主体，但他们并没有因为自己所创作的内容而获得价值相当的回报。通过控制分发算法和注意力流，平台能够借用户创作的内容获利，而不用与用户分享这些利润。
- ❖ **各自为营的数据和身份** - 一旦用户在某个应用中建立起了社交网络，要转移到其他应用就会非常费神费力。因此，该领域的创新自然就受到了抑制，用户也会面临不同应用之间身份和体验的割裂。
- ❖ **封闭的生态** - 主流的Web2平台在早期都得到了活跃的开发者的帮助，但当它们羽翼渐丰，就会封闭自己的生态系统，以防他人窃取它们的数据和用户。Twitter当年由于担心数据共享而关闭了开发者API，就是社交媒体开发史上的一大重要事件。

使用区块链技术的Web3社交应用有三大价值主张，可以解决上述问题：

- ❖ **资产创造和所有权** - Web3社交应用不需要依赖间接变现（即广告），可以使用区块链来创造与其用户共享所有权的结构。这可以通过发行同质化或非同质化代币（NFT）来实现，从而培养社区和/或所有权意识。
- ❖ **开放数据和身份** - 公钥和私钥对不仅是一种保护资产的方法，也能在不同的平台上创建有自主权、统一的标识符。链上积累的数据和身份凭证自然具有在区块链上的每个应用之间的互操作性。
- ❖ **可组合的生态** - 像以太坊这样的区块链不仅是进行资产转让的分类账，也是开放、透明和去信任化的开发平台。dApp本身就是可组合的，可以作为其他应用的构建块。

不少Web3应用和协议已经沿着这三个方向进行了有意义的探索，根据技术架构以及客户情况，我们将这些项目分成了以下几类：

- ❖ 基础架构
- ❖ 中间件
- ❖ 应用
- ❖ 工具

下面，我们将各用一些篇幅，列举其中比较突出的项目来加以分析。

## 基础架构

大多数Web3社交应用都建立在以太坊这样的公共Layer 1(L1)上，但是，也有一些值得注意的项目，尝试提供针对社交应用需求的定制基础架构。相比其他dApp，社交应用需要更快的事务处理速度和更大的带宽，以及更低廉的媒体存储，而这在通用的L1上很难实现。因此，一些社交专用的L1因事务处理速度更快、链上存储成本效益更优而脱颖而出。然而，这会在一定程度上牺牲去中心化。

### DeSo

DeSo是专为社交媒体平台而构建的L1区块链，它的目标是同时满足Web3的全部三个价值主张。DeSo声称，自己最终能达到超过1000的每秒事务处理量，并可容纳多达约3000千万用户。通过其内置的NFT和社交代币功能，用户可以轻松创建基于代币的社群并进行变现，该区块链本身将成为一个共享的数据分类账和可组合的开发者平台。

然而，构建定制的L1也是一把双刃剑。尽管它能提高事务处理速度并降低内容存储成本，但它也斩断了与以太坊等其他链上现有dApp和身份生态系统的宝贵联系。自2021年6月代币发行以来，还没有出现比较流行的基于DeSo生态的消费者应用。

### Crossbell

Crossbell是由RSS3幕后团队开发的全新社交型L1。与DeSo采用的方法不同，它只专注于提供共享内容存储平台。作为以太坊侧链，Crossbell目前免费使用，并且建立了一个内容信息流 ( Feed ) 和用户资料系统。




#### Crossbell专访纪要

- ❖ **愿景**- RSS3和Crossbell的创始人Joshua Meteora认为，Web3的核心精神是去中心化，不应该为了用户体验而牺牲掉这一点。定制的L1可以消除现有区块链的效率限制，并通过充分的去中心化技术栈提供更好的用户体验。此外，Crossbell与以太坊生态系统之间的互操作性使其能够利用丰富的内容和身份系统，而侧链架构也能实现高效执行和低廉的存储。

## 中间件

中间件是用现有基础架构建立的协议，旨在通过查询、整理和向开发者呈现数据，成为区块链和应用之间的媒介。

我们将在本节中介绍四个知名的社交中间件协议。尽管这四个中间件的目标都是构建更好的社交应用体系，但它们每一个都采用了不同的方法。这里的表格记录了它们在技术架构上的差异。

项目	去中心化内容	去中心化社交关系	去中心化身份
 Lens	✓	✓	✓
 Farcaster			✓
 CyberConnect		✓	✓
 RSS3	✓		

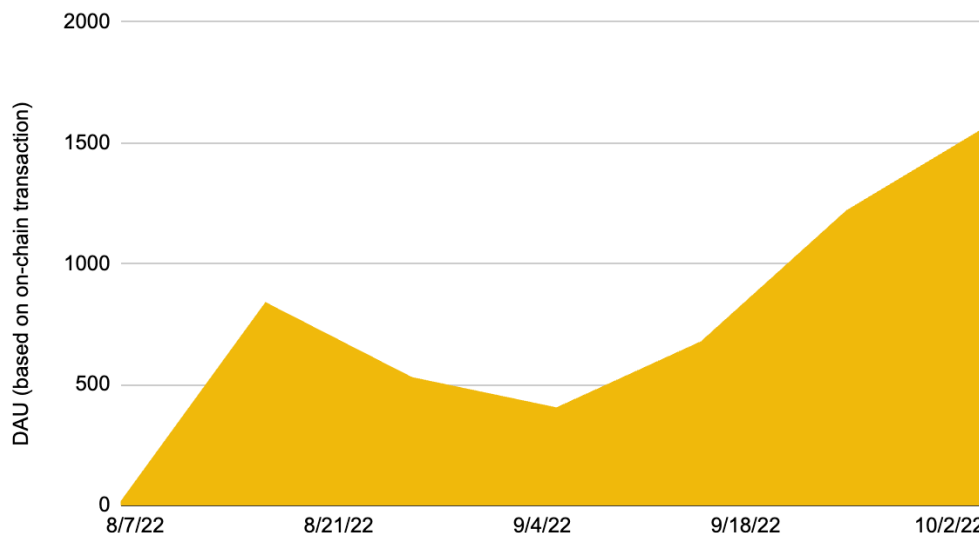
### Lens协议

Lens协议由以太坊上最大的借贷平台Aave的幕后团队开发，是最知名的社交协议之一。和DeSo类似，Lens所有的内容、交互和用户资料都存储于链上，但它建立于Polygon上，因此能够与现有的以太坊生态系统进行交互。它主要有以下特点：

- ❖ **非同质化属性** - 用户资料、帖文、甚至关注的人都是以NFT形式表示。
  - 第一个好处是高效的变现：社交媒体影响者可以一键出售自己的帖文甚至是整个个人资料。
  - 此外，由于NFT的标准可互操作，并为众多市场和应用程序所接受，无需集成另外的技术，就可以很轻松地其他平台上访问和显示Lens上的社交关系和内容。
- ❖ **内生的可组合性** - Lens协议是十分灵活的软件开发工具包(SDK)，允许应用开发者用不同的方式进行构建。例如，开发者可以修改“关注”模块，让用户要付费才能关注某个人，或者面向某个账户的关注者推出一个投票机制。

目前，有超过50款应用基于Lens协议构建([链接](#))，Lens Handle(相当于域名)的持有者约为6万人。

图1：2022年8月至10月Lens日活跃用户人数



资料来源：Dune Analytics ( @rustamov ，数据截至2022年10月5日 )

然而，这种链上架构也需要频繁的钱包签名，这无疑会干扰用户体验，而且目前Lens协议上的内容和社交关系数量都还远远不及Web2社交媒体。根据链上分析，在过去几个月里，Lens生态系统的日活跃用户只有数千人。

## Farcaster

如果说Lens采取的是技术至上的方式，那**Farcaster**就显然走的是用户体验至上的道路。Lens的用户身份、内容和社交关系都在链上，但在Farcaster生态系统中，内容和社交关系是存储在去中心化的服务器（称为“Hub”）上，所以用户不用操心支付燃料费或签名等问题。

那Farcaster与Web2应用的主要区别在哪里呢？Farcaster会给每名用户一个具有自主权的链上身份。根据充分[去中心化](#)的原则，即便中心化的服务器运营商想封锁某个用户，其他人仍然可以通过链上身份找到这个人并与其联系，Farcaster将为这些用户提供自托管的Hub模板。

Farcaster上面最主要的应用是Farcaster App，这个应用和Twitter类似，但带有加密原生的功能，如链上活动追踪、NFT资料、发布NFT系列等。为了维持良好的社区氛围，Farcaster团队严格控制着用户流量。它只有几百个活跃用户。我们将持续关注其社区和用户体验是否能随着生态系统的扩张而继续保持。



## CyberConnect

作为社交图谱协议，CyberConnect旨在为Web3社交应用的开发者提供一站式数据解决方案。Web2社交媒体平台会在服务器上存储所有的社交关系，而CyberConnect的目标是成为面向不同应用的公共数据库，从而实现在不同应用之间的互操作性。例如，从应用A转移到应用B的用户可以将自己的好友、关注者和其他同步的社交数据，连同自己的ID一道无缝带到新的应用中。此外，CyberConnect也在孵化自己的面向消费者的应用。它最近发布了[link3](#)，这个Web3版本的Linktree带有活动策划功能。

目前，CyberConnect生态系统中有[超过70个项目](#)，其中不仅有社交媒体应用，还包括DID、通讯协议和社区管理应用。根据最近的[更新](#)，使用CyberConnect身份注册的用户总数为149万，API调用有2222万。

## RSS3

RSS是一种Web1标准，允许人们在不依赖中心化服务器的情况下订阅互联网上的任何信息流。尽管Web2内容平台的崛起，让人们遗忘了RSS的成功，但RSS3旨在通过利用RSS最突出的特征来支持高效和去中心化的信息分发。从本质上来说，RSS3是一个以去中心化方式聚合链上和链下内容源的协议。

目前，RSS3的主要产品是它的数据API，它会查询Web3上所有与内容有关的数据并返回给开发者。它的每月请求数量已经超过[2.4亿](#)。在客户方面，RSS3也建立了一个搜索引擎和订阅服务，供用户订阅内容相关的更新，如Mirror上的文章或发布于其他去中心化社交媒体平台上的内容。

## 结论

根据规模和估值，社交中间件是Web3社交领域最有影响力的一类项目。原因很简单：它可能是最具有网络效应的行业领域。如果没有彼此隔绝的社交数据来锁住用户，应用必须不停地争取用户的注意力，而协议作为开发者的工具，则具有更高的迁移成本。

然而，如果没有应用，协议本身是无法发挥作用的。比如，CyberConnect和RSS3这类项目有大量的API调用，但它们还不能把这些开发者的活动变成消费者的采用。因此，上述所有协议都在积极地培育应用生态，并且它们大多也在构建自己的应用。在下一节中，我们将谈谈一些已经问世的Web3社交应用。



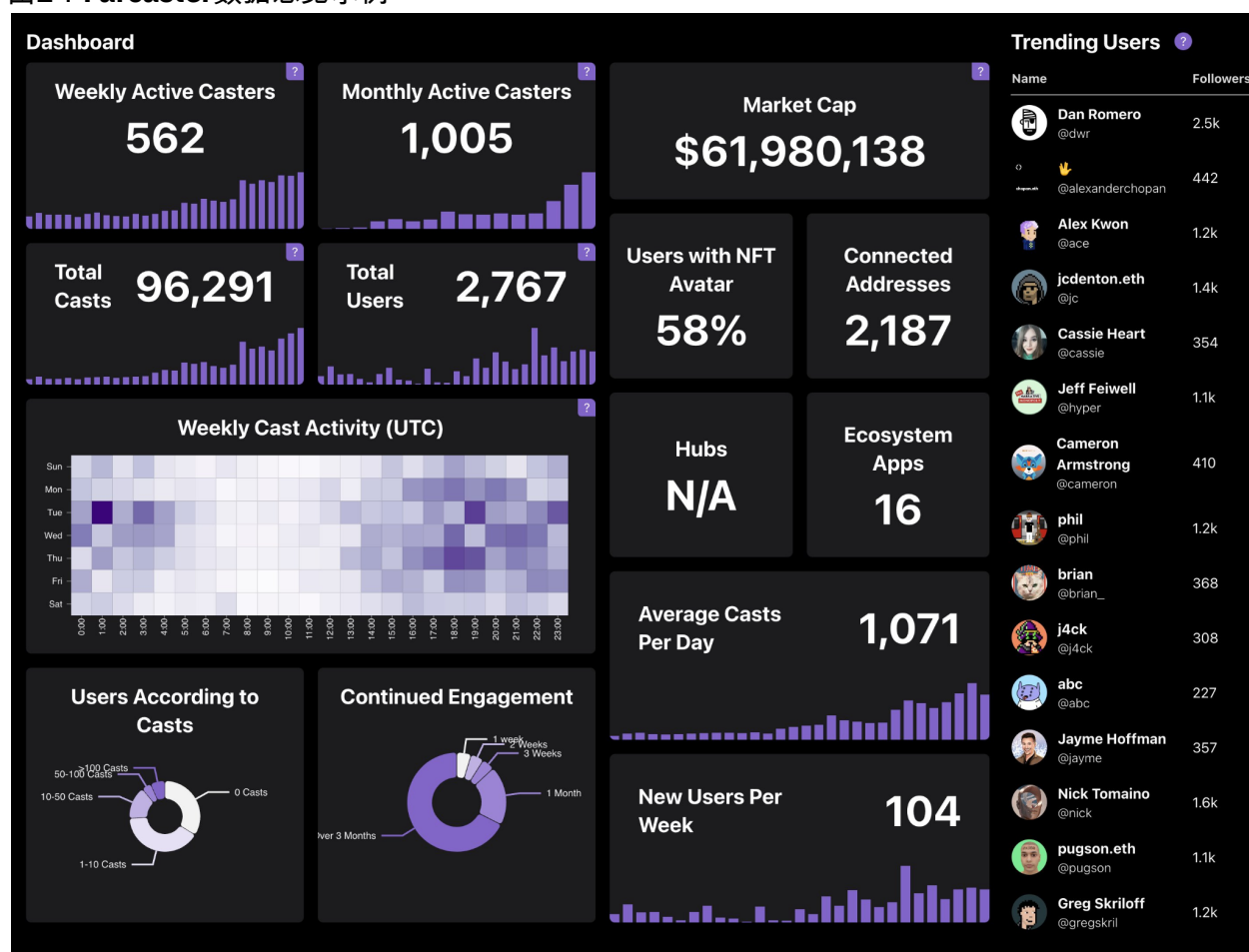
## 应用

前面的章节我们重点探讨了选择了基础架构优先的项目，在本节中，我们将聚焦以产品优先的项目。这些以产品优先的协议的底层逻辑是，社交行为与它们各自的场景密切相关，这需要一个前端来探索产品和市场的最佳契合度，而不是只是摸黑建立基础架构而已。理想情况下，产品的迭代将为其社交协议的设计规范提供参考，这样其他开发者就可以开始在上面构建更多的dApp，最终形成一整个生态系统。

## 社交媒体

有趣的是许多中间件项目都在打造它们自己的原生社交应用。我们在上文谈到过的 **Farcaster**，就同时在迭代它的协议和一款类似Twitter的社交媒体应用。Farcaster的大多数功能都不是建立在协议层面上的，这使得Farcaster能够通过试验更好地了解用户的偏好，并且更快地改进功能。功能正常的产品也有助于引来首批吃螃蟹的人，并向潜在的外部开发者展示底层协议的能力。Farcaster应用目前正在仅限邀请的Beta测试阶段。

图2：Farcaster数据总览示例



资料来源：Twitter@[dwr](#) (数据截至2022年1月9日)

早期的产品化可能会有协议缺乏通用能力的潜在风险。每款主流社交应用所面向的用户和用例不同，因而其背后的用户逻辑也各不相同。如果最终的愿景是打造一个基于协议的生态系统，那么就不可避免地要面临一个两难局面，要么选择中间件的灵活性，要么选择产品的特殊性。区分独立产品的生态系统和其他附加组件的生态系统非常重要。

Web3技术栈带来了一种关于信任和身份验证的全新实现，这有望使一个人的社交资料从单纯的展示过渡到身份的实际证明。这个领域还在起步阶段，但我们期待有更多涌现的创新，为用户带来真正新的价值。除了Farcaster，我们还根据研究和公开的信息关注到了其他几个项目：

- ❖ **Context** - 追踪好友、影响者、去中心化自治组织和名人交易情况的平台。
- ❖ **Lenster** - 使用Lens协议构建的无许可型社交媒体网络应用。
- ❖ **Light** - 专攻NFT、DAO、POAP(出席证明协议)和DeFi(去中心化金融)领域策划和互动的浏览器。
- ❖ **Orb** - 构建于Lens协议上的为专业人士设计的社交媒体应用。

## 社区

除了社交媒体应用，其他项目也在迎合线上社区的需求，想要切入私域流量的赛道。它们的一大基本论点是，在**Web2**中，熟人社交和创作者与粉丝互动的需求没有得到满足。如今的消费者宁愿“被动”在Tiktok上刷短视频，也不愿“主动”在Instagram或Facebook上和朋友们联系。此外，短内容推荐的商业模式会优先考虑广告收入，而非粉丝忠诚度，这会导致难以发挥粉丝经济的商业价值。

尽管许多大型粉丝群体（如乐迷、品牌粉丝、球迷等）正在通过发行NFT慢慢进入Web3但目前还缺乏一个综合的工具链，能够大规模地将用户迁移到**Web3**，或无缝地把**Web3**的使用效用集成到现有的**Web2**应用中。我们采访的早期项目 **Niche**，就试图通过将代币用作社区所有权的网关，来解决这个问题。



### **Niche**专访纪要

- ❖ **愿景**- 迎来去中心化所有权的新时代。通过利用DAO来变革所有权模式，Niche可以让内容创作者、社区团体、小型企业等获得更多收益。
- ❖ **产品特点** – 代币价格随加入特定社区的市场需求而波动。最终目标是激励人们积极互动，让用户在亲密的圈子里交流，形成真正的联系。

除了Niche, 我们还根据研究和公开信息关注到了其他几个项目：

- ❖ **Bonfire**- 含有以持有社交代币为门槛的空投、活动、内容、商品和互动奖励的社交首页。
- ❖ **CrowdPad** - 能够推出社交代币并具有内置社区信息流和聊天功能的平台。
- ❖ **RareCircles**- 用于为品牌、创作者、活动和娱乐创建NFT和定制体验的无代码工具。
- ❖ **Superlocal** - 专营本地的社交网络, 允许用户在去某个地方时赚取NFT并分享自己的体验。

尽管由于NFT和DAO的不断普及, 代币门控已不再是个新概念, 但人们还没能完全发掘出它在解决Web2效率低下问题方面的潜力。下面这些痛点还有待转化成机会：

- ❖ **影响采用的障碍**- 对于现有社区来说, 迁移到具有新机制的新应用, 需要下相当大的决心。从发现、参与到变现, 需要有一个顺畅和功能齐全的用户旅程。
- ❖ **模糊的鸿沟** - 要量化某个应用的价值, 有个简单方法是新旧体验之间的差异减去用户的转换成本。许多项目都采用类似Web2的用户界面来减少转换成本, 但却忽略了新旧体验之间到底有多少差距。
- ❖ **用户教育** - 要让用户理解社区所有权的概念, 还有很长的路要走。鉴于Web2社区通常由平台在后台调节管控, 用户可能需要相当的时间来熟悉新机制。

## 即时通讯

让Web2用户走进Web3时代并非是去中心化应用的唯一目标。还有一些项目将目光锁定到了挖掘 Web3原生的社交场景: 围绕代币、交易和投资组合的线上讨论(目前这些讨论的主要阵地是Discord和Telegram)：

- ❖ **Blockscan Chat** - 由Etherscan背后团队创建的平台, 让用户输入钱包地址就能进行链上交流
- ❖ **gm.xyz** - 类似Reddit的平台, 旨在让用户自行进行社区管理, 并建立一个所有权归用户自己的社交网络
- ❖ **Nansen Connect** - 旨在通过利用Nansen产生的数据和标签, 促进更有效的加密货币相关交流的聊天平台。
- ❖ **WalletConnect Chat** - 允许用户与WalletConnect其他钱包用户私信交流的消息直传协议。

在上述项目中, 我们采访了**Nansen Connect**, 想要更深入地了解这一垂直领域及其产品。



## Nansen Connect专访纪要

- ❖ **愿景**- Nansen Connect的愿景是成为加密货币社区讨论Alpha（超额回报）和交易机会的首选平台，同时也要避免出现Discord频道中的垃圾信息。Connect目前正处于面向少数社区的Beta测试阶段，团队计划将引入更多的Nansen的功能。
- ❖ **产品特点**- 该产品拥有针对频道的自动代币门控和基于Nansen标签的用户分析功能，可在用户与另一账户进行交易相关的线上交流时，保障账户的安全。
- ❖ **下一步计划**- Connect目前正处于面向少数社区的Beta测试阶段，团队计划将引入更多的Nansen的功能。

转换成本是所有Web3聊天类应用所面临的一大难题。对普通用户来说，Discord虽然可能充斥着乱七八糟的信息，但它还是很方便。另一方面，对于项目和社区管理者来说，诈骗和黑客也是一个令人头痛的议题，因为一个频道出现黑客，就有可能损害整个项目的名声。**Web3**技术栈带来了一种关于身份验证的全新实现，有潜力变革线上聊天的方式，特别是在购买和交易等金融活动方面。这个领域还在起步阶段，但我们期待有更多涌现的创新，为用户带来真正新的价值。

## 工具

还有一些项目重点利用了Web3可互操作性，将其产品设计成可以在不同平台和区块链之间移植，我们把它们归纳为“工具”，与应用区别开来。

## 互动、身份和声誉

代币化是一种常见的Web3方法。例如，**Rally**使开发者能铸造可集成到应用中的社交代币，并帮助社区设计自己的经济。RLY代币供应上限为150亿，全部是在2020年的代币生成活动中铸造的。RLY通过利用协议的代币绑定曲线智能合约，作为在生态系统中推出的社交代币的储备货币。

图3: RLY年初至今的市值



资料来源：CoinGecko（数据截至2022年11月28日）

**Roll**的逻辑也相似，允许用户以ERC20标准铸造自己的社交代币，最大供应量为1000万。在设计中，这些代币有一个归属期，确保发行者和持有人能长时间保持一致。然后，Roll会持有社交代币发行者的最大供应量的1%份额，以此来获利。

社交代币这一垂直领域还处于起步阶段，Rally和Roll目前是其中的龙头。此外，最近还出现了许多其他项目，帮助社区为各种名目发行代币或徽章。例如，出席证明协议(POAP)可让用户发行和

获得免费的POAP徽章，以此记录线上和线下经历(尤其是出席各种活动)。Galxe 帮助项目以NFT的形式自动发行链上身份凭证，以激励和奖励某些用户行为。在后端，当身份凭证在Galxe的应用模块、其Oracle引擎或API中使用，数据策划者就可以获得奖励。

虽然社交活动和身份的代币化不再是Web3社交领域的新概念，但距离大规模采用还有很长的路要走。下面这些痛点还有待转化成机会：

- ❖ **好坏难辨的效用** - 目前还看不清楚代币化究竟会激励用户实际参与，还是会鼓励那些希望获得空投白名单的投机行为。
- ❖ **割裂的用户体验** - 虽然变现是代币化项目的一个重点，但用户旅程的开始时间远远早于变现部分，结束时间也远远晚于变现部分。代币不应该只是在底层技术栈方面拥抱互操作性，而是应在端到端用户体验上考虑到这一点。
- ❖ **寿命问题** - 和订阅模式不同，如果没有可行的退出策略，代币可以终身持有，特别是当代币与某些效用或利益挂钩时。毕竟，设计一个运转正常的经济模式，比仅仅发行代币难得多。

## 社区工具

与独立的应用不同，以社区为重心的工具可以作为一个后勤部门，来管理社区在不同应用中的活动。例如，**Guild**是一个自动化的会员管理工具，可以让不挑平台的DAO、创作者、影响者管控社区访问权限，并提供独家的奖励或激励。



### Guild专访纪要

- ❖ **产品特点** - 社区管理者可以使用Guild来指定针对链下（Twitter关注、Github贡献等）链上（NFT、代币等）数据的访问要求。它们可以授权角色，并以权限或能力的形式奖励符合条件的人。由于Guild的目标用户形形色色，该团队选择专注于支持更多的集成和潜在的用例，最终愿景是成为社区管理的通用中间件层。
- ❖ **使用规模** - Guild在2022年9月有大约20万名注册用户。

社区工具还有一个值得注意的垂直领域是集体投资。**Syndicate**的联合创始人Ian Lee认为，合作投资将位列首批广泛采用的Web3社交应用。相比Web2，Web3社交应用有望使资产管理过程更能齐心协力、更透明和更无缝紧密。

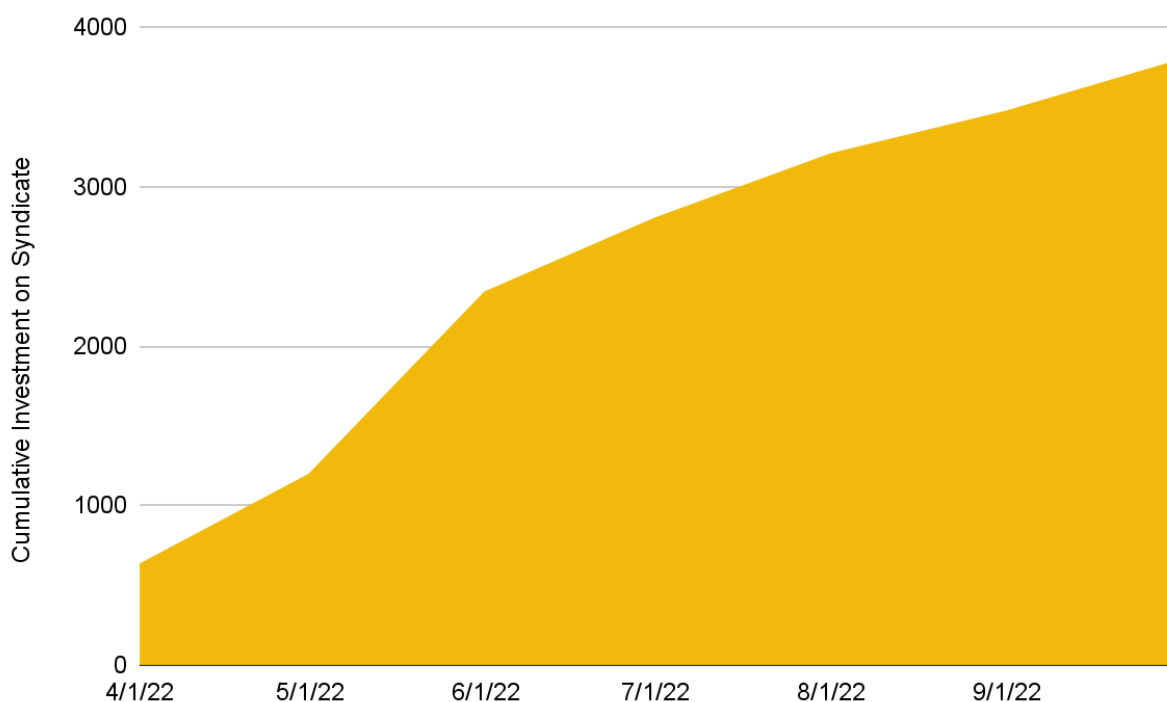


### Syndicate专访纪要



- ❖ **愿景**- 通过将去中心化身份（DID）与NFT和投资DAO相结合，Syndicate的目标是成为投资行业的变革力量，就像Youtube和Tiktok之于内容创作行业，降低用户开始共同投资的门槛，最终解锁一个基于关系的投资新模式。
- ❖ **产品更新**- 在2022年9月，Syndicate推出了“Collectives”，这是一个建立在ERC-721M（“M”代表模块化）基础上的社交网络和社区建设原语，能将ERC-721转变成链上社交网络和社区的平台。该产品会优先考虑可组合性和关注资本的人际网络，从团队角度来看，这是Web3最独特的两个价值主张。
- ❖ **使用规模**- 截至9月末，已成立了超过900个团体（大学团体、天使投资人等），吸引了超过8万名封闭和公开测试的用户。到2022年10月，Syndicate上的累计投资金额已达到近4000以太币。

图4: Syndicate上的累计投资（单位：以太币）



资料来源：Dune Analytics（@gm365，数据截至10/11/2022）

除了Guild和Syndicate，我们还根据研究和公开的信息关注到了其他一些社区工具项目：

- ❖ **Boomerang** - 针对社区的客户关系管理 ( CRM ) , 可跨平台追踪和管理成员
- ❖ **Coinvise** - 创建个人或社区代币的工具, 旨在推动空投, 以及帮助社区成员变现
- ❖ **Highlight** - 用于铸造NFT、建立会员社区以及与粉丝互动的无代码工具

## 即时通讯

尽管Web2时代的消息收发最常发生在某个特定的平台内, 但**Web3**的可组合性开启了不挑平台通讯的全新机遇。



### Convospace专访纪要

- ❖ **协议简介** - Convospace是一个去中心化的通讯协议, 通过它, 不同dApp上的用户可以相互留言和聊天。
- ❖ **愿景** - 和Uniswap的概念相似, 主打社交场景的Convospace旨在聚合跨平台交流的流动性, 呈现更丰富的Web3社交体验。
- ❖ **使用规模** - 2022年9月, 该协议共有约18.5万名唯一用户。

除了Convospace, 我们还根据研究和公开的信息关注到了其他一些项目:

- ❖ **XMTTP** - 安全的消息传输协议和去中心化通讯网络。
- ❖ **Dialect** - 用于动态、可组合的dApp通知和基于钱包地址聊天的协议。
- ❖ **ECHO** - 用于收集、保存和显示评论的无许可型工具。

## 总结

在对Web3社交领域的研究中，我们观察到了许多沿着这些方向有前景的创新，其中许多都提供了Web2无法实现的效用。然而，我们还没有看到杀手级应用的出现，大规模采用究竟路在何方仍是未知数。

目前，我们可以看到，Web3社交版图还有很大的局限性：

- ❖ 只有为数不多的场景中，Web3社交能提供超越Web2的用户体验。
- ❖ 为用户提供的链上社交数据或内容有限，还不能让DID/社交媒体生态系统丰满繁荣。

我们认为，目前Web3社交在用户体验方面还无法与Web2社交抗衡。与其直接与Web2应用竞争，不如巧妙地利用Web3在DeFi、NFT和其他垂直领域的独特生态，为用户提供独特、创新的效用。

**目前，在用户体验方面，Web3社交还不能撼动Web2社交的市场地位，想要取而代之，它还需要带来独一无二的创新功用。**

我们也在密切关注以下领域的创新潜力：

- ❖ **移动应用**：由于浏览器生态非常灵活，因此目前大多数应用都集中在桌面端。出于各种原因，移动端的开发较少。但其实更多的社交活动都发生在移动端，我们期待这个平台能有更多的创新。
- ❖ **加密原生创新**：目前许多Web3社交产品都基本只照搬了Web2产品的设计，我们认为，只有使用区块链原语为用户带来变革性体验的社交产品，才能真正地流行开来。
- ❖ **与Web3现有场景的衔接**：如果能够很好地解决Web3原生场景，也算是成功的Web3产品。例如，我们需要一些创新的解决方案，能解决Web3的社区管理、代币和身份凭证分发，以及其他Web2解决方案中不充分或不存在的场景。

现在，我们尚不确定Web3社交的哪个垂直领域会起飞，而且，即使是Web3的主流社交产品的牵引力也无法与它们Web的同行媲美。不过，我们相信，从长远来看，Web3社交终将超越Web2。原因很简单：虽然Web2应用自己积累数据，有着强大的网络效应，但Web2产品的数据始终是各自为营，网络效应只能局限于应用层面；而Web3应用却会使用并共建一个共享的数据账本，从而获得整个生态系统层面的网络效应。到底哪个“协议和应用”组合能够将这一愿景变为现实，让我们拭目以待。

## 参考资料

- 1) <https://wearesocial.com/hk/blog/2022/04/more-than-5-billion-people-now-use-the-internet/>
- 2) <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001326801/14039b47-2e2f-4054-9dc5-71bcc7cf01ce.pdf>
- 3) <https://docs.deso.org/about-deso-chain/readme#proof-of-stake>
- 4) <https://gitcoin.co/grants/6465/crosssync>
- 5) <https://www.shawkisukkar.com/2022/farcaster>
- 6) [https://mirror.xyz/cyberlab.eth/WINRy\\_puyYIf3k16oEcroZsJJSVZ4oXAzH\\_lCDe6NXE](https://mirror.xyz/cyberlab.eth/WINRy_puyYIf3k16oEcroZsJJSVZ4oXAzH_lCDe6NXE)
- 7) [Context FAQ \(notion.site\)](#)
- 8) [Lenster](#)
- 9) [Light | The Metaverse Explorer](#)
- 10) [Orb](#)
- 11) <https://www.fastcompany.com/90775031/these-facebook-and-tinder-vets-are-building-a-Web3-social-network-called-niche>
- 12) [The New Creator Economy: A guide on Web3 creator platforms | Antler](#)
- 13) <https://www.trybonfire.xyz/>
- 14) <https://www.crowdpad.io/>
- 15) <https://www.rarecircles.com/>
- 16) <https://hello.superlocal.com/>
- 17) [Announcing Nansen Connect: The Messaging App of Web3 | Nansen](#)
- 18) <https://chat.blockscan.com/start>
- 19) [gm.xyz](#)
- 20) [Chat | WalletConnect Docs](#)
- 21) <https://www.gemini.com/cryptopedia/rally-crypto-social-token-rly-crypto-rly-token-rally-nfts>
- 22) <https://www.rollingstone.com/culture-council/articles/social-tokens-from-tokenized-things-tokenized-people-1339070/>
- 23) <https://support.tryroll.com/hc/en-us/articles/360034949532-What-are-the-Economic-Parameters-of-Social-Tokens->
- 24) <https://poap.xyz/>
- 25) <https://galxe.com/>
- 26) <https://www.coindesk.com/business/2021/11/09/the-social-token-network-rally-friends-with-benefits-and-the-future-of-branding/>
- 27) [Guildhall](#)
- 28) [Boomerang \(tryboomerang.io\)](#)
- 29) [Dashboard | Coinvise](#)

- 30) [The Convo Space](#)
- 31) [XMTP Labs | Building solutions for Web3 communication & wallet-to-wallet messaging](#)
- 32) [Dialect](#)
- 33) [FAQ | ECHO | Long live our opinion \(0xecho.com\)](#)

## 关于币安研究院

币安研究院是全球顶尖加密货币交易平台币安的研究部门。币安研究院团队致力于提供客观、独立和全面的分析，成为加密市场领域的权威洞察平台。我们的分析师会定期发布具有真知灼见的文章，探讨加密市场生态系统、区块链技术以及最新市场热点等各种主题。

### 延伸阅读

<https://research.binance.com/cn/analysis>



### 分享反馈

<https://tinyurl.com/bnresearchfeedback>



**免责声明** 本报告由币安研究院编写，所含信息仅供参考，不构成任何预测或投资建议、提议或要约，投资者请勿依赖此类信息购买、出售任何证券、加密货币或采取任何投资策略。报告中使用的术语和表达的观点旨在帮助理解行业动向，促进行业负责任发展，不应被解释为明确的法律观点或币安的观点。报告中的看法仅反映作者截至所述日期的个人意见，可能随后情况而变化。本报告中所含的信息和看法来自币安研究院认为可靠的专有和非专有来源，并不一定涵盖所有数据，亦不保证其准确性。因此，币安不对其准确性和可靠性作任何形式的担保，也不承担以任何其他方式产生的错误和遗漏的责任（包括因疏忽而对任何人产生的责任）。本报告可能含有“前瞻性”信息。这类信息可能包括预测和预报。本文并不构成对任何预测的担保。是否依赖本报告所载信息完全由读者自行决定。本报告仅供参考，不构成购买或出售任何证券、加密货币或采取任何投资策略的投资建议、提议或要约。不得向任何司法管辖区的任何人提供或出售任何证券或加密货币，根据该司法管辖区的法律，此类提议、要约、购买或出售均为非法活动。投资有风险，交易请谨慎。