

来源:国际金融报

期货玩家、微商团队、网贷高管……形形色色的投资者共闯区块链阵地。

6月7日早上8点半，在大多数人还挤在地铁上通勤时，2018全球区块链技术应用上海峰会会场内已几乎座无虚席。

事实上，这已是这一周内上海第三场大型的区块链会议，参与者热情高涨。

该峰会的一位赞助商告诉《国际金融报》记者，现在参会的人员构成呈现两种趋势：一是原本二级市场的玩家涌入区块链领域；二是不少微商从业人员也开始转战区块链。

不过，有业内人士发出警示：在热闹背后，隐藏着不少隐患。比如，虚拟货币的币值差异非常大，同时货币价格波动巨大。另外，投资者更要警惕的是那些以区块链为名，行非法传销、集资诈骗为实的骗局。

嵌入“微商模式”

在其中一场区块链论坛上，记者发现真正具有技术背景的参会人员并不多，不少参会的嘉宾是满场换名片、加微信的“中国大妈”，还有部分是还没入圈的“门外汉”。

这场会议的主办方工作人员对《国际金融报》记者表示，可不能小看了这些中年妇女的实力，她们中的很多人都有自己的社群。换句话说，就是有较强的社交网络，这正是发币项目方看中的流量入口之一。

刘女士（化名，前广州某微商团队成员）就是上述工作人员口中的流量入口。

当记者以区块链自媒体的身份和她接触时，她表示，“自己也是刚从微商转行过来不久，因为现在传统微商利润不太高，所以考虑转型。”

刘女士说，“我做微商也有好几年了，手上也积累了一些用户资源，之前主要通过几个微信大群卖货。但是现在化妆品类的微商越来越难做，很多明星自己也开始带货，上游利润下降就直接影响我们的分成收入。”

那么，她又是怎么入了区块链的“坑”呢？

据记者采访了解到，作为普通投资者（非虚拟货币发行方和交易所），现在想要介

入虚拟货币主要有两个时间节点：一个是在币上交易所公开发售前，另一个就是直接在交易所“炒币”。

刘女士称，她有个朋友的儿子在炒币，一年几万元的本金就赚了几百万元。“但是现在想通过炒币赚几百倍的利润太难了。”刘女士告诉记者，现在开交易所账户既需要身份认证，还有各项复杂的开户过程，不适合我以前的客户群体。

在刘女士看来，微商的模式更适合在虚拟货币前期还没有上交易所公开发售前介入。“在这个阶段可以更好地向用户宣传营销，用户在购买‘区块链私募产品’时也不像在交易所市场交易那么复杂。”

而刘女士又是如何通过微商模式玩转币圈的呢？

据她介绍，现在主要通过手中现有客户拓展，一部分是关系相对而言比较好的老客户，一部分是自己过来问询的客户。现在她和多个发币方的CEO和主要负责人都建立了联系，在考察过公司之后会向群里的人推荐。

但是，用她的话说，由于她影响力不够大，所以目前与她合作的发币方都属于中小型。

而做房产销售的王萍（化名）就是被类似于刘女士这样的“客户朋友”介绍投资了一款小众虚拟货币，结果甫一上市便跌破了发行价1元，一路直线跌至每币0.02元。

“当时一个客户朋友说这个币是和一家区块链公司联合发起的，通过她买还可以有折扣优惠。称他们先以私募的渠道募资，然后再上交易所进行公开发售。”王萍称，当时直接认购了100万元，是通过以太币购买的等值新币。当时，以太坊的价格还在6700元，而现在也只有4000元不到了。

王萍告诉记者，因为和这位“客户朋友”比较熟悉，对方通过她买了好几套房，也很有钱，所以自己并没有认真做尽调。同时，当时打款买币时并没有签订任何合同，后来发现这个所谓的私募渠道也并没有任何金融牌照。

复制二级市场玩法

看上区块链这块诱人蛋糕的还有原本二级市场的玩家，这类玩家直接将二级市场的各种玩法复制到了币圈。

常年混迹期货圈的张伟（化名，小牛散）对《国际金融报》记者表示，现在的区块

链圈，特别对币圈来说，“和20多年前的期货市场太像了，做庄、拉筹、出货、提前埋伏，哪一样不是我们做过的”。

张伟笑称，“这个圈子最大的套利空间就在于其信息不透明性，从募资到发行，再到上交易所，都有很大的操作余地。”

不过，相较于去年，如今通过新币赚钱的空间已有所缩小。

“去年发币平均利润还可以达到十几倍、几十倍甚至上百倍，但是现在随着发币成本的提高和市面上的发币团队越来越多，新币可以翻四五倍已经属于非常不错的收益。”张伟坦言，现在所有的核心围绕的是交易所和项目方及其相关利益方展开。

前述会议赞助商提到，仅在当天的会上就已经接触了5支原来做二级市场现在想转型做区块链的团队。

“只要是现在二级市场上有的玩法，币圈都可以有，还可以创造新的玩法。”该赞助商称，“现在中国二级市场不好做，但是币圈的二级市场看起来还有不少的发展机会。”

除了二级市场玩家，连网贷平台都要过来凑区块链的热闹。

麦子金服创始人兼CEO黄大容就在其中一个区块链分论坛上大谈“麦子金服初探区块链技术金融应用”。

但是，某区块链圈内人士对《国际金融报》记者表示，网贷平台转型做区块链并没有优势。

“首先，从社群营销的角度来说，在网贷平台的借款用户年龄合适，但不具备投资基础；而大部分理财用户虽然具有一定风险承受能力，但相对而言年龄偏大，不适合币圈的二级市场投资。其次，开发区块链技术需要很强的技术团队和人才储备，但大部分网贷平台的技术人员并不能达到该水平。”该区块链圈内人士指出。

现实中就有惨痛的例子。去年，宁波某专注于网贷平台系统开发的公司转型all in区块链，并且以发行价1元的价格在某中型交易所上线了自己的虚拟货币，但是上线后价格持续下跌，交易量持续萎缩，现在价格仅为0.08元/币。

币圈造富的神话很动听，但是真正暴富的人很少。在这个零和游戏中，大多数玩家还是像王萍这样，玩了半天，还是赔钱离场。