

从DEFI来到现在，吸引人的叙述并不多。个人认为风险管理投资产生的衍生品和——这个永恒的话题大概是最强的两个叙事。如果你想再加一个这取决于经济模式应该如何更好地改进。DeFi，说到底，是金融的另一种形式。2020年DeFi

夏季DeFi项目享受超高估值的原因。核心因素仍然是它是金融领域的一个新物种"颠覆"某些领域的传统金融。



几年前的互联网金融无论是美国的Lending

club，还是中国的lufax、宜人贷、蚂蚁金服，都经历过这个过程。如果以"新物种"并享受超高估值，然后，在"消化泡沫(快速下跌的估值)——坐等预期"，其(1)业务能力强，(2)对提供的服务需求强，(2)团队的管理和战略能力足够，(4)风险管理能力如何，(5)能否找到新的增长点，应该是考察的重要重点。

DeFi作为一种特殊的金融工具，不仅测试产品能力，还测试"发行-投资-撤回"以及由于道或金库的存在而在投资业务中使用的令牌组学。

产品功能不用多说，直接把赛道里的物品拉出来对比就行了。项目运营一段时间后(排除前期奖励的影响)，就能看出端倪。产品能力也与BD能力相关联。因为DeFi的可组合性"其他更多类型的DeFi可以使用我的产品吗"成为了另一个关键因素，从而拓展了它们的应用场景。

那个'；这就是我为什么'；我非常关心这个项目@fracfinance。整个团队思路清晰。。在与其他项目交流的过程中，我也了解到Frax非常愿意输出其&

“金融服务能力”。

总结一下：在产品能力方面，要考察(1)打磨自己的产品，吸引更多的长期直接用户，在同一赛道上实现横向扩张。从而击败其他竞争对手，(2)并利用好BD，扩大在其他产品(无论是DeFi还是NFT)上的使用，实现跨领域垂直扩张。

与“奉献与回报”这与DeFi的特殊穴位——DAO或金库有关。

DEFI产品推出后的部分资金募集，以及后续操作产生的手续费，可能会注入国库。一旦国库有钱，这就涉及到如何管好这笔钱的问题。

简单的放在一个ave还是Compound？是直接买其他有潜力的项目代币？

如何管理好这笔钱？做好投资(借贷、一级市场投资、二级市场投资)和风险管理也很重要。

这也是为什么我认为链上的风险管理和投资工具是另一个非常重要的叙述，如果我们认为所有类型的Dao都有这种需求。

总的来说，从现在开始，DeFi可以；不要简单地把它看作一个项目，而是(1)一个有实际业务的金融集团，(2)投资管理。这与DeFi项目的规模无关。

不管实际业务有多好。如果没有管好国库的钱，这种赤字还有进一步改善的空间。

最后，它；词汇学是一个永恒的话题。

所谓的流动性挖掘，或者对早期用户的激励。它可以被视为“营销成本”这个项目。从某种意义上说，这非常类似于“红包”美团、滴滴等移动互联网公司在业务发展初期给予用户的。

如何平衡“营销成本”？如何在新用户到来后留住他们？平台产生收入后还需要价值捕捉吗？

这类问题很多。

关于价值捕捉的观点。我觉得跟项目的发展阶段和投资能力有关。

如果项目只是偏于自己的业务，没有进取的思维，那么收益应该在赚钱后返还给token

持有者。。这类似于一个“成熟企业”在股市里：你没有做好进一步成长的准备，为什么还留着钱？这类项目应该将代币与收入挂钩。

如果项目方很有想法，不仅愿意实现业务增长，也愿意做好产品。实现横向或纵向扩展，即它具有优秀的“投资能力”，那么这个时候代币就没有价值捕捉能力了，这个我觉得是可以忍受的。

这需要考察项目方的野心，以及项目团队和社区是否具备相应的能力。

最后让#039；让我们谈谈DeFi的估值。

DeFi作为一种新型金融，必将享有“新物种”在初期阶段，但在那之后，我认为DeFi会逐渐回归“金融”。刚刚提到的

DeFi应被视为一个金融集团，拥有“真正的生意”和“投资管理”，但从全球来看，这两个区块在全球资本市场的估值并不高。

未来市盈率(这里PB更合理)会是常态吗？我不#039；我不这么认为。

DeFi#039；评估阶段还没有结束。如果在未来几年内其商业模式在市场上没有明显的增长，那么由“成长”期待可能会很激烈。