

新闻

从现象
到真相

欢迎爆料:63529999

翻了20倍的“头像”

立立研究生毕业刚刚一年半,在上海工作,她对于小众新兴事物有着很强的好奇心,“一开始是在网上看到艺术家村上隆的作品有出 NFT,就去搜了 NFT 相关信息。”

据近期发布的《数字藏品合规评价准则》(团体标准):数字藏品源于 NFT(全称为 Non-Fungible Token)这一概念,NFT 可以将各种各样的物品数字化,并记录在区块链上,每一件 NFT 作品都是独一无二、不可分割的。数字藏品是利用区块链技术对特定的作品、艺术品等生成唯一数字凭证。国内发行的数字藏品一般是指一种限量发行的虚拟文化商品,包括数字形式的图片、音乐、视频、3D 模型等,通过区块链技术对其发行、购买、使用等流程进行记录,使其具有了唯一性、不可复制、不可篡改、永久存证的特征。

“在自己的后台,我可以看见藏品的唯一编码,会让我觉得这是特别的。”就这样,立立陆续在小红书、上境 APP 上购买了自己心仪的数字藏品,“主要是满足我对小众事情的好奇,另外觉得如果买到一些新艺术家的作品,可能有一定保值空间。”

和立立的心态一样,“95 后”藏家蘑菇对于数字藏品的态度,主要也是怀着好奇和对藏品本身的喜爱,对藏品的保值和涨价则认为是“有则最好,没有问题也不大”。

今年 3 月底,蘑菇幸运地在哔哩哔哩平台抽中了“干杯 2022”系列数字藏品的购买资格。该系列藏品限量发行 1 万个,价格为 99 元一个。比较特别的是,该系列藏品除了编号具有唯一性,每个藏品的样式也是独一无二的。

“藏品页面会在背景、服饰、头饰等 8 项属性里,显示对应属性组成元素的出现概率。”蘑菇抽中的藏品,有 6 项属性的出现概率都在 0.5% 以下,这也让蘑菇十分满意,他将其设置为了自己的哔哩哔哩账号头像。

蘑菇说:“有人看到我的头像之后找过来,说特别喜欢,报价 2000 元想买下来收藏。”

被“赋能”的魔力

小缘是某高校机械工程专业在读研究生,一年多以前,数字藏品刚刚在国内出现的时候,他就开始关注和购买。

在数字藏品二级市场,藏家可以对自已挂出的藏品价格进行自由设定,这也使得藏品价格波动明显,不少人寄希望于低买高卖,获得利润。也因此,在小缘眼中,像立立、蘑菇这样“为爱下单”的藏家只是“图一乐”,用交易获利的才是“核心用户”。

“刚开始就跟薅羊毛一样。”小缘说,最初,他会以低廉的价格抢各个平台的“首发”产品,“抢到东西之后,挂到二级市场上,立马就可以卖,一次就可以获得几百元的收入。”

让小缘印象深刻的一次“赚钱”契机是,数字藏品平台“唯一艺术”向

数字藏品是什么,哪些人在购买,为何让人为之疯狂

见习记者 姚沁艺 实习生 沈笑晴

2022 年的“数字藏品”之风刮得迅猛。

最近一次引发“出圈热议”,是中秋节各大数字藏品平台发售的“数字月饼”。一张月饼礼盒图片,在交易市场上动辄叫价数万元。即便是中秋节已过、卖场里实体月饼降价甩卖的当下,在数字藏品交换平台“X Meta”上,阿里旗下数字藏品平台“鲸探”发售的限量月饼,依旧有不少藏家挂出超过 10 万元的价格。

这让人不禁好奇:数字藏品是什么?购买数字藏品的都是哪些人?没有实体的数字藏品,又为何让这么多人为之疯狂?

持有特定藏品的用户“空投”了数字藏品“后羿”。所谓“空投”,就是发行方或数字藏品平台给用户赠送的数字藏品。正好持有特定藏品的小缘也领到了一张。

“我一开始看到‘后羿’涨到 2000 元就给卖了,后面又花两三千元买回来了,结果那张‘后羿’后面最高涨到 10 万元。可惜我在它涨到 1.5 万元的时候,又给卖了,后面的(利润)我都没赚到。”

这张让小缘津津乐道的“后羿”,目前在“唯一艺术”的官方交易平台,依然可以挂价 1.8 万元-8.9 万余元。

是什么样的魅力,让“后羿”能涨至如此高价?小缘解释,这和“数字藏品”圈内一种叫“赋能”的玩法有关。

所谓“赋能”,就是指为特定的数

字藏品赋予的附加功能,拥有被赋能藏品的藏家,可以获取如优先抢购权、平台赠送藏品、线下实物赠品等各种权益。

当时“唯一艺术”搞了“后羿”跟“嫦娥”两款单品,对他们进行“最强赋能”。同时又搞了“合成”的玩法,发了很多“小图”,集齐多个“小图”可以合成“大图”,再给合成出来的大图“赋能”。

如此一来,被“赋能”的藏品,价格一路水涨船高,而作为“合成材料”的藏品,价格也被带高。藏品价格的升高也给藏家带来了对新发售藏品的预期,而拥有被“赋能”藏品的藏家往往有着优先抢购权或领取“空投”藏品的权益,相当于抢占了先机,使具有高赋能的单品价格进一步升高。

小缘说:“这就有点像鸡生蛋,蛋生鸡,鸡再生蛋……”

火爆的合作邀请

今年上半年,设计专业的大学生欣欣切身体会到数字藏品的火爆,因为“每天微信上都会有人来找你合作”。机缘巧合加上顺势而为,她成了某数字藏品平台的签约设计师。

“最早是在网上刷到了一个数字藏品设计师发的帖子,她会分享一些发售信息,还说做这个能赚钱。”在前辈的“传授”之下,欣欣了解到元宇宙社区 Bigverse 旗下一个叫 NFT 中国(NFTCN)的数字藏品平台。

“这个平台是要作者自己上传作品,自己做运营,上传作品要有‘燃料费’,一次 33 元。作者上传了之后平台会给你的作品‘上链’(生成唯一数字凭证),之后别人就可以来买。”欣欣说,当时平台正好有新人邀请活动,奖励 3 次免费上传作品的机会,抱着试一试的想法,她便在该平台上传作品,“但是,对我这种不太会运营的个人 IP 来说,要和那些工作室竞争实在太难了。”

“刚开始,我光想一个‘赋能计划’就能想到睡不着。”欣欣解释,所谓“赋能计划”,就是藏家购买了设计师的作品,设计师要给藏家一点“好处”,以吸引更多藏家,“最简单粗暴的就是,藏家买了你一个画,你给他发个红包。”

“还有更复杂一些的,比如你自己制定一套玩法,人家买了你的一幅画,你给他一个积分,攒够多少积分送一个东西,比如可以送你画的实体版画。”

欣欣算了算,画一张作品要好几个小时,但往往一张图连 100 元都卖不到,“虽然积累了一些粉丝,但因为销量不好,后来,我就不怎么在这个平台发了。”

可让她不得不承认的是,正是因为这段时间的积累,让她其他平台看到了她。如今,她和某平台正式签约,“发售规则由平台决定,我只管画画就好了,卖出的藏品,设计师和平台分钱,设计师确实是可以赚到钱”。

不过,即使是热度、销量和报酬最高的那段时间,作为设计师,欣欣依然十分清醒地意识到,“真心喜欢我作品的还是少,大家都是为了赚

钱。”

“就像在‘NFT 中国’平台里,很多人不看你画得有多漂亮多好,只要你运营得好、会炒作,粉丝够多,就会有人看涨。觉得藏品能涨,就有人来买。”

变味的附加权益

欣欣和小缘提到的“赋能”玩法,如今已被各平台进行优化、调整,提供的权益也越来越多样。可是,也有些平台和创作者“剑走偏锋”,发售的藏品所“赋能”的权益,十分耐人寻味。

在“Moment 数字藏品”平台,记者发现,多数创作者发布的藏品是自己的艺术照。而即便是同一位创作者的同系列艺术照,有时也会有令人咋舌的差价——低至 9.9 元,高至数百甚至上千元。

光从图片本身看,记者并没有发现二者之间有何明显差异,但仔细查看详情页,就能发现,藏品所附带的“权益”有着明显差距。

以创作者“一一”发布的藏品为例,售价 9.9 元的藏品,附加的权益为:“可加入创作者 Moment 粉丝群,可以加入我的私人微信群”。而卖到 520 元的藏品,权益为:“可在 Moment 与创作者私信,可以加我的私人微信,可以微信语音通话 5 分钟。”

亟需规范的行业

“其实很多时候我自己也把握不准。”在小缘看来,无论是平台的运营方向,还是新平台、新玩法的出现,或是市场环境的变化,都会让藏品价格产生波动。但因为“入局”门槛过低,数字藏品玩家常常会小瞧这其中的风险,“赚钱的毕竟还是幸运的少数,可能 90% 以上的藏家都是亏的。”

欣欣说,作为设计者,她一方面很看好数字藏品行业未来的趋势,但也认识到这个市场充满了乱象。

目前国家涉及 NFT、数字藏品的官方文件多数只是风险提示、倡议、自律公约等。一个较大的进展是,9 月 4 日,数字藏品首个行业标准规范——《数字藏品合规评价准则》(团体标准)正式发布。

但“数字藏品”最终会走向哪里,显然还需要用时间来检验。

(文中人物均系化名)



制图/潘文健