

会议纪要

会议主题

本次会议围绕加密货币交易策略、技术开发、市场分析以及团队合作等方面展开深入探讨，旨在通过技术创新和策略优化，在加密货币和区块链领域实现高效投资与运营。

会议时间及地点

- 时间：**2025 年 2 月 26 日
- 地点：**侨城坊 T3-F12

讨论的主要议题

项目进展及技术挑战

- 项目开发进展：**团队已完成客户端编写，并设计全新版本，预计本周完成权限设计。项目面临数据停滞和信誉受损等挑战，但团队成员春节期间加班加点，积极推进项目进展。
- 技术选型与实现：**讨论了使用 sub string 节点等技术选型，以及 AI 和钱包管理功能的实现。强调了技术在项目中的关键作用，以及如何通过技术手段解决项目面临的挑战。

利用 AI 辅助降低区块链交易门槛

- AI 辅助平台构想：**提出利用 AI 技术帮助从未接触过链上交易的用户轻松进入市场，类似于 windsurf 在编码领域的应用。通过逐步引导用户提问，优化 AI 交互，降低用户学习门槛。
- 市场波动与用户引导：**讨论了市场波动对用户交易速度和亏损速度的影响，以及如何通过预设 workflow 和 K 线图引导用户进行买卖决策。强调了移动端体验的重要性，并计划从底层开始优化相关体验。

移动端与 PC 端在加密货币交易中的角色与挑战

- 移动端和 PC 端的需求差异：**专业全职交易者倾向于使用 PC 端进行交易，以满足其复杂操作的需求；而新手或非专业用户在使用移动端进行交易时存在较高的学习和操作门槛。
- 教育用户与降低门槛：**强调了教育用户和降低入门门槛的重要性，以及如何通过移动端产品吸引和教育新用户进入加密货币市场。

流量变现及市场投资策略

- 流量变现途径：**讨论了如何利用手中掌握的大量流量进行变现，包括针对特定用户群体开发产品，以及通过海外社交媒体获取更多流量。
- 投资经验和教训：**分享了投资市场中的经验和教训，包括通过了解市场信息和跟单策略进行投资。强调了从亲身参与市场中学习的重要性以及可能的收益和风险。

打造专业交易工具与外包项目合作

- 专业交易工具定位：**讨论了利用精准用户流量打造专业交易工具的想法，该工具将针对半专业用户，特别是那些有工程能力和数据分析能力的人，旨在为专业交易者提供独特且高效的服务。
- 外包项目机会：**考虑为他人提供外包服务，包括开发应用程序和服务端，以此获取经验和收益。同时探讨了区块链市场的现状，以及对某些区块链项目的投资兴趣。

数据分析揭示投资策略的潜在风险与机会

- **投资策略风险揭示**：指出大部分投资机会实际上由少数业务集团操控，从而揭示了投资市场的潜在风险。强调了通过数据分析识别投资机会的重要性，以及市场的不确定性和人为定义“金狗”项目的可能性。
- **提高投资胜率**：讨论了利用数据分析和策略来提高投资胜率和确定性收益的方法，包括通过观察特定行为模式的个体来制定投资策略。

电商交易策略与对手盘分析

- **电商交易数据潜力**：讨论了电商交易数据的可捕捉性和分析潜力，以及如何通过做新股发行时老股民的对对手盘来获利。
- **技术实力与资金支持**：提到了通过技术实力、服务器资源以及资金支持来实现这一策略的可能性，同时表达了对可能亏损的接受度。

自动化交易策略与市场套利逻辑

- **自动化交易技术手段**：探讨了如何通过技术手段，如服务器速度优化和策略算法执行，实现对特定交易频率和持仓收益率的智能钱包的跟随和套利。
- **爬虫技术与实时监控**：提到了利用爬虫技术分析历史交易数据，筛选符合策略的标的，以及通过实时监控市场行情和人工辅助确认交易来提升交易效率和收益。

数字货币交易策略及套利机会

- **捕捉交易机会**：讨论了通过监控大池子和高速节点来捕捉交易机会的方法，以及如何避免被自动化机器人抢夺利润。
- **技术复杂性与套利空间**：提及了数字货币交易的早期经历和个人遗憾，强调了技术复杂性带来的潜在套利空间。

产品创新沉淀高近视用户

- **产品设计优化**：讨论了如何通过产品设计来吸引和沉淀高近视用户，指出当前产品如 Deborah 虽具备一定功能，但在用户体验、数据整合及策略展示等方面存在不足。
- **整合多维度信号**：提议通过整合 Twitter 信号、聪明钱信号以及链上数据信号，构建一个更全面、易用的产品界面，以降低用户使用难度，提高用户留存率和交易效率。

社交媒体和 AI 技术推广投资策略

- **免费系统构想**：提出通过创建一个免费但需用户在推特上艾特他们的系统，来分发投资策略信息，以此吸引和沉淀用户。
- **AI 小助手与信息分发**：讨论了利用 AI 小助手进行信息分发的模式，以及市场上已有的类似产品及其成功案例，强调了通过 AI 和社交媒体进行知识传播和用户积累的潜力。

数据分析和推文挖掘策略

- **预测和投资有价值的品牌或项目**：讨论了通过分析社交媒体上的信息，尤其是推文中的线索，来寻找未被市场充分认识的机遇。
- **技术手段与运营挑战**：提到了运营的挑战和使用技术手段清洗和分析大量数据的必要性，以及这种策略的可持续性和安全性。

自动化 Twitter 账号运营与 AI 信号推广策略

- **自动化机器人运营**：讨论了使用自动化机器人运营 Twitter 账号，特别是通过自动发布推文和检索合约地址来减少人工操作。
- **市场行情与信号发布**：提出了市场行情良好时增加 AI 信号的发布频率，并强调了在第一阶段对标现有 news 服务，通过 AI 总结信息，以及利用 API 和数据爬取技术快速实现这一目标。

数据提取、爬虫技术和 API 使用

- **数据获取方式**：讨论了如何从文本中提取信息、使用爬虫技术获取数据以及 API 接口的调用。
- **服务器运行与技术挑战**：提到了数据源的获取方式，包括 API 和纯页面爬取，以及在服务器上运行爬虫的实践，同时提到了绕过防护措施和使用第三方项目时遇到的挑战。

数字货币钱包监控与数据分析策略

- **钱包监控与数据存储**：讨论了数字货币钱包监控和数据分析，涉及如何存储备份数据、大数据分析、数据可视化等技术细节。
- **钱包类型分类与跟单策略**：深入探讨了钱包的类型分类，如聪明钱包和黑客钱包，并探讨了基于这些钱包的行为制定的跟单策略。

构建 Web 3 驱动的量化交易团队

- **量化交易团队目标**：计划通过小额测试和大额投资相结合的方式，打造一个具有高识别度的 IP 钱包，以吸引和整合自有流量，最终实现月化 5% 的收益率目标。
- **AI 技术与策略优化**：讨论了利用 AI 技术和策略优化，以及如何吸引和利用身边的资金资源，共同推动团队的发展和收益增长。

从创业亏钱模式转向金融模式的策略与挑战

- **金融操作方式**：讨论了多种金融操作方式，包括 A 股交易、美股投资、合约交易等，以及这些操作的收益和风险。
- **AI 技术与量化管理**：强调了通过 AI 技术进行量化管理和交易的可行性，以及如何通过工程技术提供交易信号。

学历赋能、搬砖套利与二级市场交易风险

- **不同交易方式的风险收益**：讨论了学历赋能、搬砖套利以及二级市场交易的风险和收益，指出学历赋能风险低但回报周期长；搬砖套利虽稳定但收益上限不高；二级市场交易流动性差，存在较高的风险。
- **工具和信息优势**：探讨了通过工具和信息优势在蓝海市场中获得不对称竞争的可能，目标是提高交易收益，超过 60%。

交易策略变现与团队合作计划

- **团队优势与合作模式**：讨论了团队在产品开发、运营、技术等方面的优势，以及如何通过聚焦订单交易和数据分析来实现盈利。
- **策略贡献与收益分配**：探讨了合作模式，包括策略贡献、本金投入及收益分配，并提及了利用私有流量矩阵和推特机器人等工具提升效率的计划。

跟单策略在高流动性市场中的经验分享

- **跟单策略经验**：分享了在高流动性市场中通过跟单策略进行投资的经验，强调了学会亏钱和理解产品的重要性。
- **技术问题与团队能力**：讨论了分仓策略、亏损心理准备、产品价值在高流动性市场的放大，以及对于市场充分了解的必要性。

Web 3.0 项目沉淀与策略优化

- **合作进展与沉淀建立**：讨论了在 Web 3.0 领域的合作进展，特别是关注于流量、数据和产品沉淀的建立。
- **爬取公告与信息利用**：探讨了通过合作共建这些沉淀，以及在爬取公告、信息快速获取和利用这些信息进行交易等方面的具体策略。

讨论结果与主要行动

- **项目开发与优化**：团队将继续推进项目开发，优化技术选型和功能实现，解决数据停滞和信誉受损等问题。同时，计划从底层开始优化移动端体验，提升用户满意度。
- **AI 技术应用**：进一步探索 AI 在降低区块链交易门槛、推广投资策略以及数据分析等方面的应用，开发相关平台和工具，帮助用户更轻松地参与加密货币市场。
- **流量变现与市场策略**：利用手中掌握的大量流量，通过开发针对特定用户群体的产品以及利用海外社交媒体获取更多流量，实现流量变现。同时，关注市场投资策略，分享投资经验和教训，提高投资收益。
- **专业交易工具打造**：与拥有大量社群和 Twitter 粉丝的用户合作，利用其影响力为新的交易工具吸引精准用户流量。该工具将针对半专业用户，提供独特且高效的服务，提升专业交易者的交易效率和收益。
- **数据分析与投资策略**：加强数据分析能力，通过数据分析揭示投资策略的潜在风险与机会，提高投资胜率 and 确定性收益。同时，关注市场动态，及时调整投资策略，应对市场变化。
- **自动化交易与市场套利**：开发自动化交易策略，利用技术手段实现对特定交易频率和持仓收益率的智能钱包的跟随和套利。通过爬虫技术分析历史交易数据，筛选符合策略的标的，提升交易效率和收益。
- **产品创新与用户沉淀**：通过产品设计创新，整合多维度信号，构建更全面、易用的产品界面，吸引和沉淀高净值用户。优化用户体验，提高用户留存率和交易效率，为用户提供更优质的服务。
- **社交媒体与 AI 推广**：利用社交媒体平台和 AI 技术推广投资策略，创建免费但需用户在推特上艾特的系统，分发投资策略信息，吸引和沉淀用户。同时，关注市场上已有的类似产品及其成功案例，借鉴经验，提升自身产品的竞争力。
- **数据提取与爬虫技术**：继续研究和应用数据提取、爬虫技术和 API 使用，获取更多有价值的数据。解决数据源获取、数据存储、容错机制等技术问题，确保数据的准确性和完整性。
- **钱包监控与数据分析**：加强数字货币钱包监控和数据分析，存储备份数据，进行大数据分析和数据可视化。分类钱包类型，制定跟单策略，提升数据分析和策略制定的准确性和有效性。
- **量化交易团队构建**：构建以 Web 3 为驱动的量化交易团队，通过小额测试和大额投资相结合的方式，打造具有高识别度的 IP 钱包，吸引和整合自有流量，实现月化 5% 的收益率目标。利用 AI 技术和策略优化，推动团队的发展和收益增长。
- **金融模式转型与策略优化**：从传统的创业模式转向金融模式，实现更高的收益率。通过 AI 技术进行量化管理和交易，提供交易信号，优化交易策略。同时，关注金融操作中的纪律和策略，提高金融收益。

- **交易策略变现与团队合作**：团队将继续聚焦交易策略变现，通过产品开发、运营、技术等方面的努力，实现盈利。加强团队合作，明确合作模式，包括策略贡献、本金投入及收益分配，共同推动项目的发展。
- **跟单策略与市场经验分享**：分享跟单策略在高流动性市场中的经验，学会从亏损中学习，调整策略。关注市场动态，利用技术优势和信息优势，在高流动性市场中获取利润。
- **Web 3.0 项目合作与沉淀**：加强在 Web 3.0 领域的合作，建立流量、数据和产品沉淀。通过爬取公告、信息快速获取和利用这些信息进行交易，提升团队效率和创造力。

会议总结

本次会议深入探讨了加密货币交易策略、技术开发、市场分析以及团队合作等多个关键领域，明确了项目的发展方向和重点任务。通过技术创新和策略优化，团队将致力于在加密货币和区块链领域实现高效投资与运营，提升投资收益和用户满意度。同时，加强团队合作，明确分工，共同推动项目的成功实施。