

特别放送 | Yuga Labs: Web 3.0 迪士尼的缔造之路

2022-08-23 郭大治 来自北京

《Web 3.0 入局攻略》

课程介绍 >



讲述：郭大治

时长 10:51 大小 9.91M



你好，我是郭大治。在前面两节课程里，我说 NFT 会成为未来数据确权的基础制度。然后，在讲解它的四个特性的时候，我也提到了几个典型代表案例，比如 CryptoPunk、BAYC 等等项目，而这些项目背后的开发公司，其实就是 [Yuga Lab](#)。

所以，今天这节加餐课，我们就以 BAYC 为例，来看一下 Yuga Lab 是如何从 NFT 起步，向打造“Web 3.0 迪士尼”目标迈进的故事，希望能给你带来一些关于理解 NFT 的新的视角。

“突破重围”的 BAYC

Yuga Lab 的故事，首先要从 BAYC 说起，因为 BAYC 是 Yuga Lab 起家的项目。

其实在当时，CryptoPunk 已经开辟了 PFP 这个赛道，并且也获得了市场的认可，但 Cryptopunk 高高在上的价格，却成为了限制其进一步扩张的障碍。而 BAYC 就看到了这个机会，于是决定采取一种更加“平等和友好”的方式，将“无聊猿”（Bored Ape）推向市场。

他们把 BAYC 的发行价全部定在了 0.08ETH 这个非常亲民的价位上，同时还创新性地赋予所有 BAYC 的持有人**完整的商业版权**，赋予持有人可以基于 BAYC 的形象进行**二次开发和商业化运营**的权益，比如授权生产周边商品，或者利用无聊猿 IP 开展商业活动的权益。

由此一来，对于售价只有 0.08ETH 约合 200 美金的 BAYC 来说，你其实也能直观地感受到他们所代表的商业利益，而这样的做法也让 BAYC 社区产生了一种“共创和共赢”的氛围。

通过这种操作，BAYC 的持有者们就开始变得非常活跃，他们不仅在 Twitter 上将自己的头像更换成了这些“猿猴”，同时也开始互相关注对方，而且还在 [Discord](#)（一款为社群设计的免费网络实时通话软件与数字发行平台）上面设立了“无聊猿”总群和各种细分频道，只有持有 BAYC 的人才能加入这类社群。

而且与此同时，持有“无聊猿”的名人名单也在不断增长，比如 NBA 球星库里、明星余文乐都出现在了行列当中。

所以，**活跃的社群、名人效应，以及可直接变现的商业价值**，就使得 BAYC 的二级市场交易持续活跃，再加上不断增强的社区粘性，也让他们的二级市场价格一路走高。而不断推高的二级市场价格，又转变成了早期持有者身上的财富效应。

这就使得 BAYC 在 2022 年 4 月 23 日，达到了市值的最高峰值 42.3 亿美元，仅次于 CryptoPunk，位列全球 NFT 市场市值第二的位置。

收购融资、发行治理代币与售卖元宇宙土地

好了，讲到这里，你是不是以为，一个从 4 万美元起家，一年之内创造 40 亿市值的故事可以完美地结束了？创业团队那么多，能够创造这样成绩的团队确实也没几个，但 BAYC 却没有在这里停下他们的脚步，而且他们还为自己设置了一个“Web 3.0 版本的迪士尼”的宏伟目标！

接下来，我们再一起来看看 BAYC 是如何继续前行，朝着自己的梦想迈进的吧。


事实上，BAYC 还是坚持自己一直以来惯用的套路，就是**持续为社区成员赋能**，虽然也有很多团队认可这个模式，但显然只有 BAYC 执行得更彻底，走得更远。

在 2021 年 8 月，BAYC 给每位社区成员发放了一瓶“血清”，将这瓶“血清”和“无聊猿”混合之后，每位社区成员就可以获得一枚自己“创造”出来的“突变猿”（Mutant Ape），也就是 MAYC

（Mutant Ape Yacht Club）。MAYC 是目前市值排名第六的 PFP 项目。

2021 年 12 月，BAYC 和 Adidas 合作联名款产品，将自己塑造成了阿迪达斯这一全球知名运动品牌进入 NFT 世界引路人的角色。





然后在 2021 年下半年，Yuga Labs 在社区运营和拓展的道路上持续推进的同时，对于**战略层面**的思考也越来越清晰了。进入 2022 年，Yuga Labs 通过一系列的操作，清晰地向世人展示了他们是如何持续迈向打造“Web 3.0 迪士尼”的目标的。

在 2022 年 3 月 11 日，Yuga Labs 收购了 CryptoPunks 和  Meebits，加上 BAYC 和 MAYC，Yuga Labs 已经将 NFT 市值排名第一、二、五、六名的 IP，全部收归到了自己的名下。

然后，在 3 月 17 日，Yuga Labs 发行了 **ApeCoin**，并在规划中提出 ApeCoin 将会是 ApeCoin DAO 的治理凭证。这个治理代币会作为交易媒介，来推动其生态中的交易活动，并成为访问某些稀缺资源或者参加某些社区专属活动的参与凭证。同时，这个 ApeCoin 也是第三方开发者在 APE 生态进行开发和创作的贡献凭证。

也就是说，ApeCoin 会成为打通 Yuga Labs 所有项目，比如 BAYC 和 MAYC 以及其他合作项目的底层支撑。

而除了收购和发行治理代币之外，在 3 月 23 日，Yuga Labs 还以 40 亿美元估值融资了 4.5 亿，参与方包括 a16z、Animoca Brands 和 FTX 等。

我们知道， a16z 是互联网界和加密社区最活跃的风投机构，也是 Web 3.0 领域最活跃的投资机构之一，已在 Web 3.0 多个赛道进行布局； Animoca Brands 是 NFT 和 GameFi 领域投资最多，也是最活跃的投资机构，比如他们投资了  The Sandbox 和  Axie Infinity 等知名项目；而 FTX 是一家数字资产交易所，但同时也孵化了 Solana（一个具有智能合约功能的公共区块链平台）等项目。

可以见得，这些机构的参与，无疑为 Yuga Labs 聚集了一批最资深、最活跃，也是最富探索精神的合作伙伴。

而在前不久的 4 月 30 日，Yuga Labs 发布了元宇宙游戏 Otherside 预告，并同日开展土地发售，Otherside 是由 Yuga Labs 联合 Animoca Brands 共同打造的，它的主要特点在于可以建

造一个汇集了各种 NFT IP 的元宇宙，同时还可以为用户提供 UGC 的创作机会。这次土地发售的收入大约为 3.2 亿美元，而这一步操作，也使得 Otherdeed 成为了 NFT 市场市值排名第四的项目。

所以你可以发现，从收购到募资，再到治理代币的发行，再到元宇宙土地的售卖，在短短两个月的时间里，Yuga Labs 如行云流水、一气呵成，把每一件被业内机构写在自己的重大规划中的事情，都提前一步变成了现实。


那么，从汇聚资源的角度来讲，Yuga Labs 获得了一个梦幻般的开局，但是摆在 Yuga Labs 面前的，却依然是一条从未有人涉足的蛮荒之路。站在产品的角度来看，募集成功并不一定意味着产品的成功，而 Yuga Labs 只凭借自己对市场时机的把握，就实现了市场资源的整合。

落地商业模式的三个“门槛”

当然，后续如果他们能够实现商业模式的落地，才算真正形成商业闭环。目前，距离商业模式的落地，至少还有三大“门槛”摆在 Yuga Labs 面前。

一是 Yuga Labs 缺乏游戏运营的经验。Otherside 项目的成败关键是运营，而且 Otherside 其实是 Yuga Labs 打造 Web 3.0 版本迪士尼的关键。

二是用户规模不足。以 BAYC 为代表的一系列 IP 虽然市值比较高，品牌优势也突出，但持有 Yuga Labs 旗下各类 IP 资产的用户，大概只在 10 万 + 的规模，这个数据对比大型游戏的用户数据来说，还是有着比较大的差距的，距离打造元宇宙的目标差距也更大。

至于第三个门槛，就是 BAYC 是以亲民路线起家的，他们通过二级市场的财富效应，使其社区形成了比较强的凝聚力。但是呢，Yuga Labs 在后期的操作，不管是 ApeCoin 代币发行，还是 OtherDeed 土地拍卖，都对早期用户进行了 空投，这种“富者越富”的操作和被他们收购的 CryptoPunk 越来越像。所以，**如何在保护早期社区成员利益和扩展社区规模之间取得平衡**，就是他们需要直接面对的又一个问题。

总之，Yuga Labs 还不能算是一个完整的成功的案例，而只能算是一个完美的开局，但仅仅是这个开局，也为行业的发展打开了新的思路，期待接下来的时间他们能有更多的精彩呈现。

小结

其实，我讲了这么多 NFT 的发展和应用，主要目的就是希望你能在了解 NFT 的基础之上，打开关于 NFT 应用的想象空间。那么，结合这些已有的案例，你是不是也有一些想法，希望能通过 NFT 实现呢？

要知道，在这个领域并没有所谓的专家，Yuga Labs 的四位创业者提前行动了一步，就下出了一盘很大的棋，而 NFT 的机会一定不是只为他们准备的，你也有机会成为下一个开拓者。

好了，如果你也在 NFT 这方面有过一些探索，欢迎在留言区说说你的感受和见解，咱们一起交流，另外也欢迎把今天的内容分享给更多的朋友。

分享给需要的人，Ta 订阅超级会员，你最高得 50 元

Ta 单独购买本课程，你将得 20 元

 生成海报并分享

 赞 2  提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 05 | NFT（二）：数据确权及其文化和商业价值的发现

下一篇 06 | 边玩边赚能给游戏和电商带来新的商业模式吗？

精选留言

 写留言

由作者筛选后的优质留言将会公开显示，欢迎踊跃留言。