

本文来自36氪战略合作区块链媒体《星球日报》（公众号：o-daily，APP下载）

正文 | 查良、陆晓明

编辑|陆晓明

抢股、十倍币、百倍币等牛市的疯狂，最近在币安的IEO模型中再次出现。

BTT 和 FET 两个项目在不到 15 分钟内就被抢购一空。据媒体报道，彩票中奖率不到10%，这是一份难找的工作。抢到股份后，紧随其后在币安上市后大涨：“BTT 上线10倍，FET上线5倍。”

投资人为了攫取这样的收入，在网吧通宵达旦，聘请学生帮自己抢股；币安的KYC（投资者资格考试）遥遥领先，一个致力于帮助韭菜通过KYC的行业“应运而生”。

就像最初的Fcoin一样，可以否认但不能忽视，引来了又一波模仿秀。“就连火币和OK都开始布局了，我们小交易所接下来的计划是打造十倍币和百倍币，快速点燃投资者的热情。”张少生，国内某小型数字资产交易所CEO之一。

然而，如今的市场容量能否点燃这么多投资者的热情？恐怕IEO只是“一闪而过”的风，给韭菜们更多的致富幻想，也抽干了水塘，抽干了熊市的残值。

皇帝的新装：“ICO”变“IEO”

币安并不新鲜，早在 2017 年底就诞生了。

2017年12月，币安上线后，创作者的去中心化通用礼物协议Gifto和多资产钱包Bread率先尝鲜，也翻了一番。只是当时币圈正处于牛市的疯狂之中。百倍币是很常见的，在狂欢中也被淹没了。

在没有推出任何新项目的平静一年之后，它现在卷土重来，受到了前所未有的关注。

老韭菜“网眼”告诉星球日报，自己已经准备了四十、五十个账号btt币价格预测，打算3月19日在宝业网吧抢到币安即将推出的第三个项目Celer的名额。由于很多网吧都位于大学城附近甚至有人聘请了一些大学生帮他们抢名额，并自豪地说“便宜的劳动力不能浪费”。

张绍生告诉星球日报记者。当时为了体验产品，我也参与了场效应管的抢购。我买了5个账户，但我没有得到任何一个。网页始终处于加载状态。装货完成后，名额已售罄。

币安的这种模式也催生了“海外KYC认证交易”的灰色业务。鉴于国内监管压力，币安推出的每个项目只对中国大陆以外的用户开放销售额度。因此，有人从事倒卖KYC的业务。据一位“从业者”介绍，BTT刚出来时，一套KYC是150元，现在已经炒到了800元一套。

成名始于造词。经常自称“创新”的币圈人士也给币安起了一个新名字：“IEO（）”，即通过交易平台预售部分代币，参与者在交易所注册开一个帐号参与。

“其实这个模型是新的吗？一点都不新。如果不出意外，币安自己的2017年就开始了。前后包括大名鼎鼎的FCoin，包括老毛的，还有当年的云币等等。我玩过这个等待交换时的模式，所以这根本不是一个新的模式和概念。”张绍生回忆道。

“这个玩法其实挺简单的。公募先在交易所独家上线，再独家上线交易。市场流量只是总量的一小部分（一般不超过10%），而且是只在一个交易所上市，所以要能够“高度控制市场”，需要专业的市值管理团队来做。钱并尽早建立共识。”张绍生告诉星球日报。

“可以说，这是一个低风险高回报的模式，尤其是对于一个已经知名、用户众多的交易所，这种模式甚至可以直接玩。”他还说。

业内资深分析师李思文认为，目前仍是传统的ICO（首次代币发行）模式，没有创新商业模式。“我觉得大概率还是和ICO的逻辑一样。只是币安人为地创造了这样的人气。”

IEO和ICO的流程和玩法类似，只是公募地点改为交易所，投资者只能通过购买交易所平台币的渠道购买项目的额度，间接带动了交易所的大涨。平台币。

甚至对IEO的质疑也与之前的ICO类似。“作为一个早期的项目，本身是没有利润的，如果项目方用大部分的钱去拉市场，我们怎么能踏踏实实的做事呢？这个模式估计玩完就结束了最多一个月……”中国主流数字货币交易所创始人李鹏对IEO发表评论。

道理谁都懂btt币价格预测，但还是无法抗拒这些短暂的诱惑。

对于用户、项目和交易所来说，IEO意味着巨额利润、免费上市和交易量。

宝烨抢了一份韭菜，希望能成为“被爱”的项目

从币安上线BTT和FET的币价走势可以看出，币安模型能否长期运行还有待研究。

BTT上线币安以来价格走势

FET自在币安上市以来的价格走势

这两个项目均显示出最初的高位和随后的下降。业内人士认为，这说明大部分用户拿到份额后迅速卖出，而不是长期看好项目。

网名“望言”的韭菜就是这种想法。他知道这种模式不会长久，他根本不看好这个项目。很多人甚至不知道这些项目在网上是什么；但是“开5次，很明显抢到了5次，抢到了就赚到了。”

当星球日报记者提到“政府禁止ICO”时，王彦不耐烦地说：“别管它，打包一个网吧（抢一份）。”

“其实，能看懂币安模式的，一般都是老韭菜，因为新韭菜不太重视这个东西，很多新韭菜都被砍掉了，离开了市场。倒是那些老韭菜有能力抢名额和项目，一上线就可以赚到钱。”一位交易所从业者表示，“他们只是想赚钱，不会关注币价的后续走势和后期项目的进展。”

的确，在用户眼中，币安的IEO模式自然具有三大优势：

- 1、IEO有点像交易所充当代理投资者/承销商，币安有足够的议价能力为用户争取到极低的价格。星球日报了解到，某项目的IEO价格甚至低于私人投资者的价格，份额很小。
- 2、交易所帮助项目做ICO，对一级和二级市场相当开放。一般来说，进入项目的项目方后期上线币安的概率很大，至少不考虑后续退出的问题。如果价格低，可能比需要锁仓的私人投资者更划算。
- 3、一个币才上线几周，意味着它得到了交易所的强力背书，预计上市前期会有上涨。

项目方更渴望被币安“宠爱”。

他们都想借助顶级交易所的品牌和上线后的代币暴涨模式快速筹集到一笔资金。

业内人士都知道，普通项目方想要在币安等顶级交易所上市并不容易。“对于现在很多在夹缝中挣扎求生的项目方来说，如果能被币安选中，简直就是天上掉馅饼。”一位想在币安上市的项目负责人向《星球日报》透露。

BNB平台币暴涨，顶级交易所争相入局

IEO可能不会带来小币种的价格和流动性，但可以带动平台币的暴涨。

“币安赚钱的重点绝对不是项目。例如，币安放出1000万元的资金让散户赚钱。当时，一个币安配额抢组有300人，全组只有1人抢。BNB的概率很低，但是持有BNB的人很多，带动了BNB的价格上涨，给币安带来的回报远远超过之前投入的1000万人民币。”张少生分析道。

持有平台币BNB是参与预售的先决条件，需求不断攀升。币安每推出一个项目，BNB的价格就被推上新高，BNB的交易量也呈现出稳步增长的趋势。

自2019年2月以来的BNB价格走势

自币安正式上线项目以来，BNB的价格也从5.\$99飙升至目前的\$15.\$14，累计涨幅超过150%；市值也增加了几十亿元，超过了5.@usdt，排名第七。

持续第一热度带来的交易量自然转化为币安不断增长的手续费收入。

“币安每个月都会推出一个新项目，这就像一场接力赛：当一个项目失败时，另一个项目又会升起。的目的是防止BNB暴跌，以时间换空间，等待牛市的到来。后期可能会有新的计划，从币安员工那里听说，币安计划上线一个节点，要求参与抢购的投资者持有更多的BNB。让更多的大投资者持有BNB，这将稳定BNB的价格。”张绍生告诉星球日报。

头部交易所的平台币也凉了，急需现场加持。

“做，太冒险了；不做，万一别人做，把你打晕了怎么办？”

有知情人表达了换头的纠结。他还说：

“现在火币、OK等国内交易所陷入尴尬的困境。每个人都不做。看着这样做，独自赚钱和受欢迎。原本三大交易所，现在基本上安币已经接近一家公司的霸主地位。如果再这样发展一年，下一轮牛市前可能就没有其他交易所了。而且熊市中剩余

的用户和资金有限，如果一家公司开启吸血模式，会加速其他交易所。交易所之死。

但如果你想这样做，你可能会成为第一只被枪击中的鸟，成为众矢之的。毕竟，今年以来，全球金融监管越来越严格。

怎么做？国内各大交易所的老板们，尤其是国内的老板们，此刻也在苦苦挣扎。

就像9.4的时候，大家都关门了，能关门吗？你关门了，没有关闭的新小型交易所将以火箭般的速度拿走你所有的市场红利。”

火币率先打破了这一困境，紧随其后的是OKEx。

3月7日，火币全球站CEO翁晓琪表示，“火币即将推出的火币Prime是火币的首选上市渠道，既不众筹，也不IEO。Prime将为全球优质项目提供创新、快速、合规的解决方案。全面挂牌服务。”

不过，与该项目关系密切的火币员工赵宏健向星球日报透露，火币Prime的玩法其实和币安没什么区别，都是李林亲自操刀的。预计本月20日左右上线。考虑到币安投机者多，一个人同时操作40或50个账户抢名额，项目上线即刻卖出代币。

火币Prime在此基础上做了一些“创新”，要求投资者在火币账户中连续持有有一定数量的HT 30天后才能抢到项目的销售额度，从而排挤部分炒家，HT的价值可以也保持在相对稳定的水平。

3月11日，子公司宣布推出IEO平台。韩国初创公司 RAID 为其提供了 170 亿张用于 IEO 的 XRD。“我们对这次 IEO 感到兴奋，并期待帮助更多像这样的创新团队在未来与用户建立联系并建立他们的平台，”首席执行官比尔说。

3月12日15点58分，OKEx CEO在微博上表示：“对于真正的优质项目和早期创业者来说，IEO不仅是一种很好的融资方式，还可以节省大量的成本和精力来上线一个交易平台。专注于项目研发和社区运营，在仔细评估了这个模式在各国的合规性之后，我们有了一个更加合规和完整的计划。你可以随时上网。”

这标志着三大交易所集体进入IEO的开始。

OKEx公告后，三大平台币普遍上涨。数据显示，3月12日16:00，OKB从0.\$9涨至1.\$02，24h涨幅6.66%；HT从1.\$7涨至1.\$82，24h涨幅3.41%；BNB从14美元涨到15.27美元，24小时涨幅2.52%。

小型交易所也希望能在一波热点上擦出火花。

张少生也准备跟随币安。毕竟，货币市场已经看跌了将近一年。多家小型交易所倒闭，顶级交易所的日活跃度和交易量大幅下滑。不过，币安可以在二级市场上掀起一股热潮。红眼睛？

张少生知道自己的交易所没有BOH（，OK，Huobi）有名，担心自己无法吸引到项目方和投资人，于是想了个办法：“首先是热币（即就是，十倍币，一百倍币），反正币圈的韭菜只会看K线。”

张少生确信，韭菜们抵挡不住十倍币、一百倍币的诱惑。

几家小型交易所告诉星球日报，看看这些顶级交易所是如何玩的，并准备在他们的游戏玩法的基础上进行改进。他们会一直研究这种交流项目销售的模式，时刻保持警惕，跟上。

前几天，一个小交易所已经跟上了币安的节奏。即将上线.io交易所的区块链项目DOS于3月11日上午10:00开启预售，5秒内名额售罄。宣布将于3月14日21:00登陆.io交易所。据DOS工作人员向星球日报介绍，这次他们发布了4.DOS初始发行量的375%。

如果行业枯竭，IEO模式将加速毁灭

项目成立初期盈利能力较弱。“如果项目方已经把大部分的钱都用在了拉盘上，我们怎么能踏踏实实做事呢？这个模式估计最多玩一个月就结束了。” Frank Li不认同IEO模式，“类似于IEO模式。股权众筹，如果这个模式可靠，4年前的各种众筹平台都不会关闭，而且IEO本身就是冒险，有钱在你的口袋是最大的风控，我劝各位媒体伙伴谨慎吹。”

“初创项目后期肯定会破，以太坊也破了，关键是看破后项目能不能涨起来。” Frank Li分析，实际上是一个短期的“跑得快”的模型，后期需要给他们时间。证明你自己。“很多韭菜都明白这个道理，既然项目后期肯定会爆仓，就没有必要参与项目的私募了。”看久了的人不妨静观其变，然后大量购买。

按照这个逻辑，IEO是投机者的游戏。

一位不愿透露姓名的数字资产交易所老板王先生评论说，这种模式是“币安花钱买用户，项目方、投资者、媒体玩弄”，不可持续。“FET已经破了，Celer可能也玩不下去了，都是亏本生意，个人炒短线，投资者回收一些渣滓离场。”

Fcoin “交易即挖矿” 的流行，也加速了这种模式的异化和破坏。

如果没有实质性的价值支持，IEO是低调的交易版本，即挖矿，是短暂的：这取决于投机者愿意玩多久。

“无论是ICO还是IEO，本质上都是一种金融工具。自己创造的价值数量有限，来源必须是价值可持续资产。” 分析师李思文我认为，“除非有项目通过币安，后期可以长成参天大树，这才是核心。”

“就像纳斯达克之所以最终能够发展成和纽交所一样规模的交易所，也是因为优秀的互联网公司的出现，早期可能有泡沫，后来改变了人们的看法。活着，所以纳斯达克只有这样的资本市场才能存在。” 李思文补充道。

币安创始人赵长鹏也曾公开表示：“IEO模式的核心是找到好的项目，并实际去做项目。币安欢迎其他交易所复制我们。如果他们能帮助更多好的项目成长起来，那绝对是行业的福气。好东西。行业越来越大，对大家都有好处，我们只是不想看到不好的项目，甚至是空中项目，为了赚钱，以及其他伤害用户的行为，这会使行业变得糟糕。”

赵长鹏不想看到的事情正在发生。

张绍生透露，前两天在交易所预售的KNT (News) 项目也要求他们做公开募股，但他拒绝了。

“我觉得他们是空手白狼，盖着我们的韭菜。如果你给我几个BTC，也许我可以帮助你，但他希望我们免费帮助他们做公开募股。这不是什么空手白狼是。一旦出了问题，我们就要为交易所承担责任。另外，他们的筹款量还是很大的，最终的钱会分配给交易所和媒体。KNT能赚多少钱。”

张少生认为，IEO是利用交易所的品牌来割韭菜。刚开始可能会赚一波钱，但对交易所的形象和未来的长远发展不利。“但KNT的韭菜一定要砍，因为交易所要赚钱，媒体要赚钱，钱从哪里来，当然韭菜在手里。” 张少生分析道。

既然注定要割韭菜，IEO还能玩多久？某领先交易所分析师赵旭预测：“我们即将看到所有交易所都在搞IEO的局面。这种情况下，这种模式只会加速它的毁灭，我不用多说再说具体原因。大家都不是新韭菜了。”

(张少生、赵宏健、李思文、李昱、赵旭、王均为文中化名)