

3月22日，巴黎区块链峰会，Bitget 高调宣布向钱包 BitKeep 投资3000万美金，取得控股权。

在众多交易所纷纷裁员收缩的当下，Bitget的激进扩张成为熊市中的一道风景。

从2023年初到现在，不到三个月的时间，Bitget 动作不断，频频制造热点：首发 BLUR的造富效应，上线AI等热门叙事币种专区，重启 Bitget Launchpad，推出Arbitrum、 SUI的期货币等。

吴说区块链主编Coinwu也在推特发问，“Bitget 好像是过去1年牛转熊过程中唯一仍在激进扩张的交易所，似乎在海外吃掉了不少其他衍生品交易所的市场份额，它究竟是怎么做起来的？”

带着同样的好奇，我们对 Bitget 的成长进行了复盘与梳理，一探这家交易所的成长之路。

起家：产品创新，一键跟单

2018年，当加市场还笼罩在熊市的阴霾中，Bitget破土而出。由于市场原因，这是一个并不算好，甚至是糟糕的开局，市场死气沉沉，存量被头部三大交易所刮分，作为一家新兴交易所，缺少流量和品牌优势，如何后发制人，熊市突围？

新生的 Bitget 面临如此难题，写下了第一个答案——专注于衍生品。

回头来看，这是一个非常正确的决定。当时的市场环境下，单边熊市，现货交易十分冷清，且存量市场几乎被Binance/OKX/Huobi等平台瓜分，而衍生品赛道，则是一片蓝海，但关键是，如何找到一个痛点和需求。

当时，各大交易所为了获取更多流量而展开激烈厮杀，推出了各种吸睛的营销活动，但过度迷恋流量或许会让人忽略产品创新。

以衍生品交易为例，相较于现货市场，合约市场更加专业和残酷，普通投资者很难盈利。因此，当时投资者的需求已不再是一个具有基本功能的约交易平台，而是在安全流畅的基础上，能帮助投资者充分获取市场信息、优化投资策略，最终实现盈利。

于是，Bitget 敏锐地捕捉到了这一机会，选择在产品层面创新，率先推出了一键跟单功能。

具体来讲，Bitget 会邀请知名且有出色历史战绩的交易员入驻其APP，投资者可以根据其历史成绩以及个人印象等，选择自动跟踪特定交易员的开/平操作，一键跟单，对于小白用户而言，这样的操作体验异常友好。

这种模式下，明星交易员是关键，这也带来挑战，Bitget 不得不把自己打造成类似于MCN的角色，不断寻觅真正具有实操能力的交易员邀请入驻，同时长期留住这些交易员，这对其运营能力是一个考验。

此外，虽然 Bitget 只是一个平台，但是交易员与社区成员也难免产生纠纷，社区成员的不满可能被放大为对平台的不满，造成负面影响，这成为潜在的风险点。根据官方表述，Bitget 目前汇聚了近10万专业交易者，已然成为了全球最大的加跟单平台之一。

产品创新是Bitget的发家路，也是其护城河之一。

出海：东亚市场成为惊喜

有了清晰的打法，Bitget面临的第二个选择是，在舒适的纯华语区内卷，还是迎接挑战，出海航行？

答案是后者，Bitget 在东亚市场获得的巨大成功常常被行业人士所称道。众所周知，韩国、日本、台湾等多个东亚市场都是巨头重点布局的区域，既有本地交易所山头林立，又有国际化交易所的激烈角逐。

2020年2月，Bitget官网及手机客户端上线针对东亚市场的小语种版本，并成立区域增长分部。

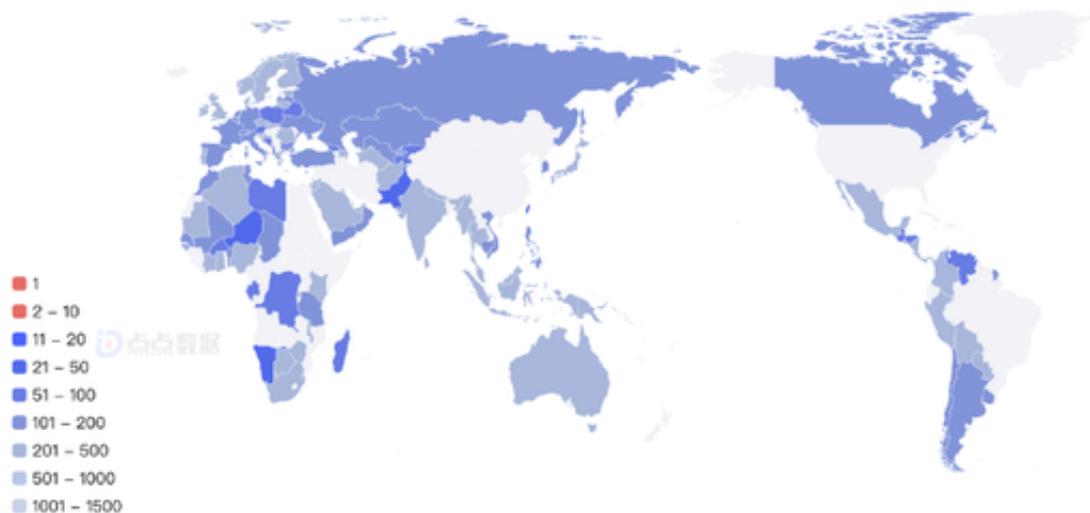
2020年7月，Bitget宣布完成B轮千万美金融资，估值已达十亿美金，其领投机构SNK是一家总部位于日本大阪的游戏公司，出品了包括《拳皇》等多个顶级IP，大家熟悉的《王者荣耀》中的不知火舞、娜可露露等人物IP，就属于SNK公司。

SNK 还早早耕耘韩国市场，2019年，SNK在韩国KOSDAQ挂牌上市，创下有史以来海外企业在韩国上市的最高市值记录，2022年，沙特阿拉伯王储「穆罕默德·本·沙尔曼」(Mohammed bin Salman) 旗下子公司通过多次收购，拥有SNK 96.18% 的股份，接近全资。

Bitget进入东亚市场的第一步，依然是坚持自己的核心打法，先找到当地有影响力的加密交易员进行合作，事实证明这一做法在以社区和论坛为导向的市场特别行之有效。

三个月内，Bitget 便与200多位当地加密KOL合作，交易量持续创下历史记录。有了东亚市场的成功作为样板，Bitget 沿用思路和方法将版图逐步扩张到欧洲，拉美，东南亚，中东以及泛英语区，官方披露，到2022 年底，Bitget 已在 100 多个国家 / 地区服务超过 800 万用户。

根据点点数据，在APP Store 财务类别中，Bitget APP 进入了全球116个国家和地区的前500名，其中在4个国家位列21-50名，可见其国际化已初见成效。



品牌：体育盛宴，签约梅西

在各国国家扎根基层加社区，与当地KOL交朋友合作属于微观层面的策略，但在宏观层面，Bitget 想要在全球范围内快速扩张，品牌力必不可少。

和其他交所一样，Bitget 选择赞助全球知名的体育团体或者个人来提升知名度。

2021年，Bitget

与知名足球队尤文图斯（Juventus）达成合作，成为其史上首个袖标赞助商。此外，Bitget 还与土耳其足球俱乐部加拉塔萨雷建立合作关系，并与世界知名足球运动员本田圭佑签约，后者将担任其东亚地区的形象代言人。

2022年，Bitget 宣布将独家赞助 2022 年 PGL CS:GO 锦标赛以及 2022 年 PGL Dota2 第三季锦标赛。根据 Nielsen 研究报告，从球迷角度来看，他们认为体育赛事中的品牌赞助非常值得信赖。赞助体育活动不仅能提高品牌知名度，还能带来更

高的转化率。

这也是各大交易平台积极赞助各大体育活动的原因为，乍看之下，Bitget 所做并无新意，但是他偏偏是运气最好的那一位——Bitget 在世界杯前签约了梅西。

后面的故事大家也知道了，梅西将作为队长加入阿根廷国家队，第五次参与世界杯，也是最后。12月19日，阿根廷队通过点球大战以7-5击败法国夺冠，这是阿根廷国家队近36年来的第一个冠军，也是35岁的梅西职业生涯第一个世界杯冠军，历尽千难万险，梅西的最后一舞，直接封神。

在许多人心目中，梅西不仅是一个体育明星，更代表了足球信仰，夺冠后的梅西商业价值不可同日而语，对于Bitget 而言，这意味着，赚大了！

这里面还有一个小插曲，Bitget 当时与另外一家知名的加密交易所同时竞争签约梅西，Bitget 方的代理方为IMG，全球最大的运动赛事和娱乐活动公关经纪公司，在 IMG 的努力下，Bitget 成功签约梅西。那么，签约费用是多少呢？

从海外权威体育界人士处得到的信息是，Bitget 花了近1亿人民币与梅西签约两年。



凭借梅西的全球影响力，Bitget

在全球市场的扩张将事半功倍，特别是南美、欧洲等地区。

安全：有币，还很多

FTX 破产后，行业投资者或多或少有点 PTSD（创伤后应激障碍，因经历或见证恐怖事件而引发的心理健康疾病），对中心交易不信任，其中最关心的问题就是，客户资金是否有 100% 的储备而不是被交所挪用，因此各大所纷纷用默克尔树储备证明（Merkle Tree）自证清白。

Bitget 也不例外，在 FTX 事件后的一个月就公布了默克尔树储备证明（Merkle Tree），并开发了「默克尔数证明」的开源工具，让用户可以随时验证平台资产。

Bitget 计划每月更新一次默克尔数储备证明的快照，根据最新数据，目前 BTC、ETH、USDT 的准备金率分别为 567%、225%、145%，总资产储备金比例达到了 231%。

代币名稱	平台資產	用戶資產	儲備金比率
 BTC	8361.28 BTC	1474.99 BTC	567%  儲備充足
 USDT	410823508.88 USDT	283683241.64 USDT	145%  儲備充足
 ETH	13123.13 ETH	5834.18 ETH	225%  儲備充足
 USDC	162296321.71 USDC	12089586.67 USDC	1342%  儲備充足

此外，Bitget 的另一个保护机制就是「交易保护基金」，相当于第二重保障。

2022 年 7 月，Bitget 设立了 2 亿美元的交易保护基金，在 FTX 事件后，Bitget 便将该基金的规模提升至 3 亿美元，据官网，该基金的组成为 6,500 枚 BTC 和 2 亿美元稳定币，是所有中心交所中第二大的用户保护基金。

您的安全，我们的首要任务

## Bitget 风险保护基金

我们会定期监控 Bitget 风险保护基金以及加密货币网络安全状况，以确保我们用户的资产得到充分保护。



该基金目前估值为**3亿美元**

BTC  
6500 BTC

钱包 →

USDT  
1.6亿 USDT

钱包 →

USDC  
0.4亿 USDC

钱包 →

总而言之，Bitget以一种简单直接的方法告诉投资者：不仅你们的资产很安全，平台的资产也很多。

扩张：熊市扩张，发力现货

进入2023年，熊市狰狞！

加新闻媒体不断播报着各大交易所裁员的消息，Bitget 反其道而行，开启了大规模招聘，这并不是是一种所谓的PR策略，而是真实发生在身边的故事：

“什么，你去了Bitget？什么，你也去了Bitget？”

于是，大家发现在这个冬天，持续招兵买马的 Bitget 开始进军现货市场，动作频频。

- 1、上线现货单交易功能；
- 2、设置热门叙事币种专区，比如AI、Arbitrum等；
- 3、洞悉市场热点，比如全网率先上线NFT平台币Blur；
- 4、启动 Bitget Launchpad，带来财富效应；

## 5、上线 Arbitrum 期货 ARBK。

短短几个月时间，不少人的手机中开始出现一个黑&蓝色Logo的APP，甚至出现了专门的工作室对外提供Bitget KYC服务（注：非法行为，会被封禁）。

但是当用户越多，一个失误往往也带来巨大争议，比如最新一期 Launchpad 发生了中签后无故消失以及KOL集体中签等问题，后Bitget官方澄清，因系统故障导致，随后用户消失的中签记录被恢复。

近期，偶遇一位曾去应聘Bitget的求职者，他的一句话让我印象深刻，“从战斗力来看，除了Bitget，我没有看见其他团队有这种拼命向上冲的力量”，这也是解析交易所或者项目方最难的一点，人才是最核心的因素。

与几位在Bitget就职的员工沟通，能快速总结出他们内部一种偏狼性的企业文化：

重结果：一切以结果为导向，只奖励能创造价值的人，强者多得，淘汰没结果的人；

简单：直接沟通，就事论事，不拐弯抹角，能用Word讲清楚就不必弄花里胡哨的PPT，杜绝小团体，这也算是重结果的表现。

一位才入职 Bitget 不久的朋友坦言，他加入Bitget后，相较于以前，工作量成倍增加，但是他却“享受其中”，一是回报更多，二是做出成绩也带给他成就感。

如今，Bitget已在全球60多个国家和地区拥有超过1300人，从规模上看，或许只有Binance和OKX拥有更大的团队规模。

生态：不只是交所

如今，交易的竞争不再只是像往常一样只比拼用户量/交易量，在愈发去中化的加世界中，各家交易平台不断构建自己的生态圈，钱包、投资、NFT平台.....向真正的 Web3 世界进军。

Bitget 也是如此，他既是崛起的交易平台，也是一个新兴的Web3集团，此次在巴黎高调宣布3000万注资BitKeep，便是其加注Web3的决心。Bitget正逐渐摆脱“一家衍生品交易所”的标签，快速拓展业务版图覆盖，中心钱包、投资、媒体、孵化.....

BitKeep：去中心链钱包，集合了钱包，Swap交易，NFT市场，DApp市场，Launchpad 5大功能，支持ETH、BSC、Polygon、Avalanche 等90+主链。

Foresight Ventures：成立于2021年，涵盖VC基金、主动管理二级基金、多策略FOF，总资产规模超过4亿美元，投资了Shardeum、Spaceandtime等明星项目。

Foresight News：成立于2021年，专注于Crypto及Web3垂直领域内容的中文内容平台，致力于打造Web3世界中文入口。

Foresight X：孵化器计划，将以 Foresight X 加速器、生态系统 Grants 和研究 Grants 三种资助形式分配共计1000万美元资金。

此外，据相关人士透露，Bitget也在积极探索ZK\MPC相关技术方案。

如今的Bitget已不只是全球前五的衍生品交所，在牛熊转换中，Bitget快速且稳定地实现了扩张，业务多元化，用户国际化，更加Web3，一步步完成了成长与蜕变。

如果非要从Bitget发展之路中抽象出什么启示或者说值得学习的地方，或许就是：坚定目标，结果导向，长期主义，以及不要犯大错。