



2019年，“模式币”成了币圈普通投资者最关心的问题之一。

这个问题，甚至成为圈外和圈内人的检验题——“听说某币要出模式了！”

圈外人完全不明白你在说什么，而圈内人一听就两眼放光，甚至第一反应就是“埋伏！干！”

“什么是模式币？本质是什么？检验模式币是否优秀，唯一的标准是什么？打造优秀模式币的核心和关键是什么？”

「北纬31度」找到了部分圈内顶级从业者，起底“模式币”的前世今生，详细拆解了当中的“套路”，揭开了圈内从业者“公开”的秘密。

01

模式币的前世今生

模式币，正如字面词语一样，要理解当中的含义，你需要理解“模式”和“币”。

中本聪大概做梦都没想到，比特币被“资金盘圈”列为四大发明之一。

盘圈从业者王哥告诉「北纬31度」，与“比特币”并列的另外三大发明，具体指的是美国人温安洛创办的“安利”（公众如雷贯耳的直销模式）、俄罗斯人谢尔盖·马夫罗季的3M（互助盘）、新加坡华人黄彦清的SMI和其徒弟的MBI（拆分盘）。

比特币为什么可以“崛起”？在盘圈的人看来，其中一个关键节点，正是2015年，3M（互助盘）将比特币定为可接受的支付方式。

2018年3月，谢尔盖·马夫罗季去世时，据称给后人留下了约14万个比特币，市场甚至一度担心被砸盘。

3M创始人谢尔盖·马夫罗季有“盘圈V神”之称

“比特币这种发明，不传销是没有意义的，它是盘圈的东西。”王哥向「北纬31度」表达盘圈的共识。

2017年末，比特币一路狂奔，大批新人涌入币圈，当中就包括盘圈转入币圈的人。

盘圈的从业者发现，自己最常遇见的质疑是“传销”，然而这并不会让他们放在心上。“你觉得我是搞传销的，我觉得我是搞‘直销’的。”（两者的表面差异是国家的直销牌照）

“模式”这个词，骨子就写着“盘圈”的基因，一般称为推广营销模式。在众多推广营销模式中，传播力度最惊为天人的模式是“传销”。

我国自1998年4月21日便宣布全面禁止传销《关于禁止传销经营活动的通知》，这并没有让传销模式停下疯狂的脚步。

眨眼20多年过去了，“一切向钱看”的观念根深蒂固，推广内容彻底让位于经济利益，传销直至今日仍屡禁不止。

王哥点出了模式币的核心：“所谓的‘模式’，表现出来的就是两个形式，‘静态收益’和‘动态收益’。话糙一些，静态指的就是，什么都不干，就能拿钱。动态指的就是，疯狂邀请别人参与，拉人获利。”

「北纬31度」意识到，任何东西只要沾上这两者中的一点，都能够快速传播。如果两者皆备，就会疯狂传播。

如果收益超出合理范围（参考银行活期和高利贷的利息区间），那更将会开启“癫狂传播”。

2018年涌入币圈的人，都对FCoin引领的交易挖矿模式记忆犹新。币安CEO赵长鹏发布微博指责挖矿交易所，该模式本质上是资金盘游戏。

疯狂拉升的平台币，持币者什么都不干可享受快速上涨（静态收益），邀请人享受好友挖矿奖励（动态收益）。

但FCoin交易所的传播开启“癫狂”状态的现象摆在眼前，随后各大交易所纷纷加入“交易挖矿”行列，币圈成了大型“真香”现场。

历史的车轮滚滚向前，币圈源源不断地有“新概念”模式被追捧。依旧是熟悉的配方——“静态+动态”，依旧熟悉的味道——“癫狂传播”。

早前的Plus Token的钱包类引领的“存币生息”，后续模仿者一拥而上干了波点钱包、WoToken、Super Token.....

近期炙手可热的VDS引领的“共振模式”，FDS、HDS、ODS系列仿盘应声而起。

就连因跟Bibox开撕而名气急升的项目方SKR，都忍不住拉几万人社群搞共振，疯狂喊起口号。

类似这种整齐划一的喊口号视频是模式币项目社群的日常标配。

02

模式币的核心不是模式

“模式是什么不重要，核心是社群+一直涨。”

某社群创始人彩虹解释道，“早期的房价跌了，就没人去买，涨了都是拼命的要上车。所以一个币要做模式，一定得涨。最引人注目的，就是一直涨，拼命涨。”

“哪个模式比较火就用哪个，或者随着市场迭代产生新的概念，本质都是静态+动态。”

项目方锁仓+社群保持信仰=场外没有多少额度的流通量，配合社群疯狂传播，持续买入，币就只能往上涨。

让“狼”吃上肉，推广营销者才能保持“狼性”。持币者早上醒来，币价涨了10%，心情十分愉悦，去做向身边的人推广都动力十足。反之，则陷入一种消极情绪。

彩虹进一步透露，“曾经见过一个新加坡项目方，喜欢务实、喜欢稳，持久慢涨，市场情况做得并不好，给他意见也听不进去，他不懂‘中国国情’。”

“之前MXC交易所（抹茶）用起来很卡，感觉烂得要死，有人拉我都不去玩。币一涨上去，现在跑着蹦着都要去注册。”去年进币圈的“韭菜”阿肆跟朋友说了自己的心声。

MXC交易所早前“强上”各种火热的项目方代币，被圈内项目方多次吐槽。然而“涨起来”就是王道，“韭菜们”宁可打脸也想去分一杯羹。

“怎么去判断社群的质量？”「北纬31度」提出了自己的疑问。

“这个很简单，看社群曾经给项目拉盘，涨幅=影响力，保持一定的倍数=忠诚度。”

“项目方去找社群合作的时候，很多社区都喜欢说自己社区人数众多。曾经推广项目的涨幅是多少？倍数最高是多少记录？现在是多少？比如说最高涨到20倍，现在跌没了，这个社群忠诚度不行。”

“币圈大佬就是‘高级拉皮条’的，圈内有名的资本都可以给你对接一堆资源。所以，很多项目方都喜欢找币圈大佬介绍社群资源，从而进行合作。”

为了让币一直涨，控制出货量是核心之一。

模式币的币种整体市值小，流通量少，常常走出独立行情。受市场消息影响、受行情影响等等，不过是掩盖模式币项目方或核心社群出货。

“现在某些项目方搞了个方法，每天涨十个点，别人买不到，你只可以卖，币没法买。然后，项目方在场外出货，每天卖10万或20万。就是饥饿营销，外面人买不到，币天天涨10%，连涨了一个多月，涨了几十倍。”

为了保持涨幅，模式币项目方必须跟核心社群合作，培养自己忠实的粉丝，达成社群共识，增持项目方的代币，这是行内公开的秘密。

项目方本身的讲故事的能力要很强，讲得很好听，每天不断洗脑是项目团队的标配。

最常见的是“买币了，可以改变你的命运，可以别墅靠海，可以会所嫩模，可以得到想要的一切的，不买就安安心心地忍受贫穷。”本质都是亘古不变的招数。

无论怎么洗，还是得让“狼”吃上肉，当身边的人赚了50万、100万、500万，正常人都会被严重刺激。

靠暴富神话的缔造来吸引别人信仰持币和推广，同时配合项目方的不断更新的线上宣传+线下交流会、推广大会，持续更新项目的路线图。

“在盘圈，只要涨的币都是比特币，跌的币都是垃圾币。大家说是传销币，但我2块多买，它涨了80倍，1万块进去赚了40万，我的币就是比特币。”Crypto社区某成员非常精准地描述了当下币圈投资者的心态。

正是多轮涨幅培养社群的忠诚度，核心社群的忠诚度决定护盘力度。

盘圈的判断非常直接——涨不涨？项目方是否在“做事”一目了然，做事不等于搞技术，而是营销宣发、开大会、造热点等等，这才是一个“优秀”的模式币。

03

不做“韭菜”的出路——社群

“什么时候才可以不做韭菜，哪个大佬带我赚钱？”这是每个币圈投资者的终极之问。

项目方靠核心社群拉盘，社群靠优秀项目盘活和维持人气。

有的韭菜运气比较好，在社群里赚到了一笔钱，有的韭菜则在社群里被收割。社群就像一个小币圈，参与者有赚有赔。

彩虹作为社群运营者，一针见血地指出了问题的核心。“一般的韭菜想往上走，要么就是他有资金量，要么就是他有影响力。”

币圈的小型、中型和大型社群，覆盖到的群员是上千、上万甚至十万，这就意味着社群管理者必须要搭建一个金字塔型的管理层。

“我没有成立公司，也没有办公场地，但是我有差不多10个助理，专业做视频、设计图片，编辑文案，还有5个客服。每个群里都有我的人，助理每天向我反馈项目进展，重点情况截图给我。”彩虹道出了圈内社群的运营门道。

社群的管理人员组成是多层级的，对应着不同等级的管理人员群。

在「北纬31度」早前的文章里，关注到了数据盾的社群运营，有着详细的群主管理规定。另外在伏击军团的文章中，也窥见了多层次核心人员群。

“普通韭菜根本不看白皮书，中层人员可能稍微懂点区块链名词，偶尔看白皮书，还会分析收益：奖金制度（分红、动态收益），分析进场时间，看懂背后的资本团队。”

在币圈，深度参与者之间有信息差，而信息差之间意味着利益。

“活跃程度和忠诚度高，执行力强，社群运营者就会愿意把他一步步吸纳到这种社群的核心里面。我的下级不需要打工上班，还有很多都是宝妈、还没毕业的大学生。其中一个做对了项目，今年1月到5月份赚了200多万。”

为了加强社群的魅力，增加社群的凝聚力，币圈社群一些运营者，或者是市场推广人员，都非常喜欢展示自己正面的形象。

有的是展示自己的佛教信仰，有的则是积极参与公益、扶贫，还有积极帮助社群陷入困难的群友。

“有人遇上什么困难，大家凑个50块、100块，凑个五万、十万都是比较轻松的。”

优秀的模式币离不开忠诚的核心社群，要发展壮大的社群也离不开优秀的模式币。“相爱”是毋庸置疑的，但“相杀”也是无可避免的宿命。

早期的项目方高度依赖核心社群。优秀的社群运营者对市场有一定的洞察能力，还会在营销策划上给予一定的建议。

“强势”的社群甚至可以指定上某家头部交易所，否则拒绝与项目方合作。

一旦币价上涨到一定高度，名气上来了，项目方就会“膨胀”了。连承诺给社群的顶级运营者的合作费用，都可以赖账。

但这种“交易”本就是见不得光的，社群运营者就会找出各种“茬”，指挥社群抛掉手上的筹码，砸盘。

这种原因不是唯一的，有时候是项目方“拉盘”或者社群市场没有做到一定的“倍数”，信任崩塌，合作谈崩。

无论如何，最先受伤的一定是最底层的韭菜。吃肉的时候没捞着，喝汤的时候也没份。就跟食物链上的层级一样，不往上走，就只能吃土、喝西北风了。

越接近核心层，被“食用”的概率就越低。

“带过他赚钱，就会有比较强的信任。如果让底层韭菜亏损很多，次数很多，就会损害这种信任，整个社群就会随之崩塌。”这是币圈社群运营者的共识。

“没有永远的朋友，只有永远的利益。”

但从本质上来说，无论是什么“模式”，缺少“造血功能”，项目只是“空中楼阁”。大部分项目都是涨得越猛，摔得越狠。少部分项目较为和缓，在币价的操纵中逐渐“凉凉”，直到被新的热点所取代。

《经济学人》在文章描述，区块链让人们在互不信任，并没有中立中央机构的情况下，能够做到互相协作。简单地说，它是一台创造信任的机器。

但基于这个信任的机器的土壤之上，充斥的大都是最缺乏信任的圈子，这大概是最大的讽刺吧。