

2024 年 SocialFi 格局探索： 前行之路、市场洞察与未来趋势



SocialFi



摘要

- SocialFi 市场规模预计将以 45% 的复合年增长率快速增长，到 2030 年将达到 125 亿美元。
- 亚洲地区，尤其是东亚和东南亚，对 SocialFi 表现出更浓厚的兴趣。
- 截至 2024 年 11 月，SocialFi TVL 从年初的 4,083 万美元下降至 2,217 万美元，降幅达 45.7%。
- 2024 年，SocialFi 平台活跃地址增长了 170.68%，但交易量却下降了 73.91%，呈现出活跃用户增多但交易量不活跃的特征。
- 以太坊及 Base 在 SocialFi 协议 TVL 中占据主导地位，共同构成了 SocialFi 的“主战场”。
- Galxe 以 400 万的活跃钱包地址数在 SocialFi 协议中遥遥领先，其丰富的任务系统和多样的奖励机制成功吸引了大量用户。
- Farcaster 协议在 2024 年用户增长近 20 倍，但收入增速却在 7 月后大幅放缓。
- Friend.tech 在 2023 年 8 月至 10 月间经历了用户和交易量的快速增长，但随后增长放缓。
- 2024 年，SocialFi 赛道整体表现疲软，代币总市值大幅缩水，前 10 大代币的平均年内下跌 36.41%，远低于大盘。
- SocialFi 赛道融资额达 4.69 亿美元，排名第六，但融资规模相对较小，且融资轮次集中在种子轮和战略轮。

关键词：

SocialFi, Farcaster, Friend.tech, Galxe

2024 年 SocialFi 格局探索：前行之路、市场洞察与未来趋势

1	前言	1
2	SocialFi 简述	1
2.1	SocialFi 产生的背景	1
2.2	SocialFi 的定义	2
2.2.1	什么是 SocialFi?	2
2.2.2	SocialFi 的优势	3
3	SocialFi 市场规模预测—将以 45% 的复合年增长率快速扩大	3
4	SocialFi 热度分析—亚洲对 SocialFi 兴趣高，欧美对 Decentralized Social Network 搜索高	5
5	2024 年 SocialFi 市场基本面分析	8
5.1	SocialFi 市场的总锁仓价值分析	8
5.2	SocialFi 市场用户分析	9
5.3	SocialFi 市场交易数分析	12
5.4	SocialFi 市场交易体量分析	14
6	2024 年 SocialFi 各协议数据分析	15
6.1	SocialFi 协议 TVL 分布：以太坊和 Base 是主战场	16
6.2	SocialFi 协议活跃钱包地址：Galxe 遥遥领先	16
6.3	代表性 SocialFi 协议数据分析	17
6.3.1	社交协议：Farcaster	18
6.3.2	社交应用：Friend.tech	23
6.3.3	POAP 任务奖励：Galxe	29
6.4	SocialFi 协议代币分析	34
7	2024 年 SocialFi 赛道融资表现	35

7.1 SocialFi 赛道整体融资概览	35
7.2 SocialFi 赛道融资趋势分析	37
8 结论	40
9 参考资料	41

1 前言

2021 年，CZ 对 SocialFi 的乐观预测曾点燃整个加密社区的热情。然而，2022 年的加密寒冬让许多项目黯然失色。SocialFi，这个将社交与社交金融相结合的 Web3 概念，曾被寄予厚望，旨在彻底改变人们在线互动的方式。然而，现实却残酷地是：泡沫破裂后，SocialFi 的发展遇到了障碍。这一概念虽然潜力巨大，但由于用户参与度下降、商业模式不可持续等问题，其热度迅速消退。

SocialFi 在过去一年取得了积极进展，涌现出 Farcaster、CYBER、Friend.tech、Fantasy.top 等一系列热门项目。这意味着，去中心化社交正在进入一个更加开放和加速扩展的阶段。尽管 2024 年 SocialFi 的规模远远低于其他赛道，但考虑到社交类项目强大的裂变属性和吸引力，世界的目光可能会重新聚焦在社交赛道。

本报告将基于数据分析，深入探讨 2024 年 SocialFi 市场的整体表现，从市场规模、用户增长、代表性项目表现、代币表现、融资情况等多个维度，全面揭示 2024 年 SocialFi 市场的发展情况。

2 SocialFi 简述

2.1 SocialFi 产生的背景

从远古时代开始，人类就通过社交来满足各种需求。随着互联网的发展，社交从线下转移到线上，人们随时随地都能与全世界的人交流。各种社交平台应运而生，满足了我们获取信息、娱乐、交友等多种需求。社交平台一直在不断发展，从最初的文字交流，到现在的直播互动，社交方式越来越丰富多样。

社交行业的发展历程可以大致分为以下几个阶段：

图 一：社交行业的发展历程

社交行业的发展历程

传统社交时代 (20世纪初-70年代)	人们主要通过书信、电话等传统方式进行社交，交流方式较为单一，社交圈子也相对封闭。
互联网社交萌芽期 (80年代-2005年)	随着互联网的兴起，聊天室、论坛、交友网站等平台逐渐出现，人们开始在虚拟世界中建立社交关系，分享信息和观点。
社交媒体爆发期 (2005年-2015年)	以Facebook、Twitter为代表的社交媒体平台迅速崛起，全球范围内掀起了一股社交热潮。社交媒体的功能不断丰富，从文字交流扩展到图片、视频分享，甚至直播互动，用户规模呈现爆炸式增长。
社交媒体成熟期 (2015年至今)	社交媒体平台逐渐成熟，用户规模趋于稳定。同时，平台也面临着更严峻的挑战，如用户隐私保护、信息真伪辨别、内容监管等。
智能社交时代 (当下)	人工智能和大数据技术的应用，为社交媒体带来了新的发展机遇。平台能够通过算法精准地向用户推荐内容，实现个性化社交体验。同时，社交电商、社交游戏等新兴模式不断涌现，丰富了社交场景。

Gate Research, Data from : hanghangcha

Gate Research

然而，传统的社交媒体平台，如 Facebook、Twitter 等，虽然连接了全球数十亿用户，但其中心化的特征也带来了诸多问题：

- 数据隐私问题：平台掌握着用户的大量个人数据，这些数据可能被泄露、滥用或用于商业目的，侵犯用户隐私。
- 算法控制信息流：平台通过算法对信息进行筛选和推荐，容易导致信息茧房效应，限制用户获取多元化的信息。
- 平台垄断：平台对用户数据和内容拥有绝对控制权，用户无法摆脱平台的束缚，平台的规则也可能对用户不利。
- 不公平的利益分配：平台通过广告和用户数据获利，而创造内容的用户却得不到相应的回报。

为了解决传统社交平台的弊端，去中心化社交网络应运而生。区块链技术为这些网络提供了坚实的基础，通过将用户数据分散存储，确保了数据安全和隐私。然而，由于中心化平台已形成成熟的生态，用户迁移意愿并不强烈。SocialFi 的出现，将社交互动与金融激励相结合，为用户提供了更强的吸引力，加速了用户向去中心化社交网络的迁移。

2.2 SocialFi 的定义

2.2.1 什么是 SocialFi?

SocialFi，即社交金融，是将社交媒体与去中心化金融（DeFi）相结合的一种新型互联网模式。它将社交网络的互动性与区块链技术的安全性、透明性相结合，创造了一个用户可以参与、共建，

并从中获得经济收益的生态系统。

具体运作方式可概括为以下几点：

- 用户注册：用户通过创建数字钱包，并连接到 SocialFi 平台进行注册。
- 内容创作：用户在平台上发布各种形式的内容，如文字、图片、视频等。
- 互动交流：用户可以通过点赞、评论、分享等方式与其他用户互动。
- 奖励获取：平台根据用户的贡献度，向其发放相应的加密货币或 NFT 作为奖励。
- 社区治理：用户可以通过投票等方式参与平台的治理，共同决定平台的发展方向。

2.2.2 SocialFi 的优势

SocialFi 将社交互动与金融激励深度融合，用户在平台上的每一次参与，无论是点赞、评论还是浏览，都能带来潜在的经济收益。借助区块链技术，SocialFi 实现了数据的所有权归用户，并通过智能合约确保了平台运行的公平、透明和不可篡改。此外，SocialFi 广泛采用 DAO 的去中心化治理模式，让用户共同参与平台的管理。具体而言，SocialFi 具有以下三大优势：

- 用户资产确权与激励：SocialFi 通过区块链原生产资产（如代币和 NFT）赋予用户对自身数据和内容的完全所有权。用户不仅可以创造内容，还可以通过持有代币参与社区治理，并分享平台的经济收益。这彻底颠覆了 Web2 平台“平台吃肉，用户喝汤”的局面。
- 开放数据与可互操作身份：基于区块链的公私钥体系，SocialFi 为用户提供了一个统一、可验证的数字身份。用户可以在不同的 Web3 应用之间无缝切换，而无需重新建立信任关系。同时，链上数据具有高度的可互操作性，打破了 Web2 平台的数据孤岛现象。
- 可组合的开放生态系统：SocialFi 建立在开放的区块链协议之上，任何开发者都可以基于这些协议构建自己的应用。这种可组合性使得 SocialFi 生态系统更加繁荣，并促进了创新。

3 SocialFi 市场规模预测—将以 45% 的复合年增长率快速扩大

去中心化社交网络和 SocialFi 是 Web3 世界中两个紧密相关的概念，但又有各自的侧重点。

- 去中心化社交网络强调去中心化的基础设施和治理模式，旨在解决传统社交平台的数据隐私、内容审查等问题。它们为用户提供了更安全、更开放的社交环境。

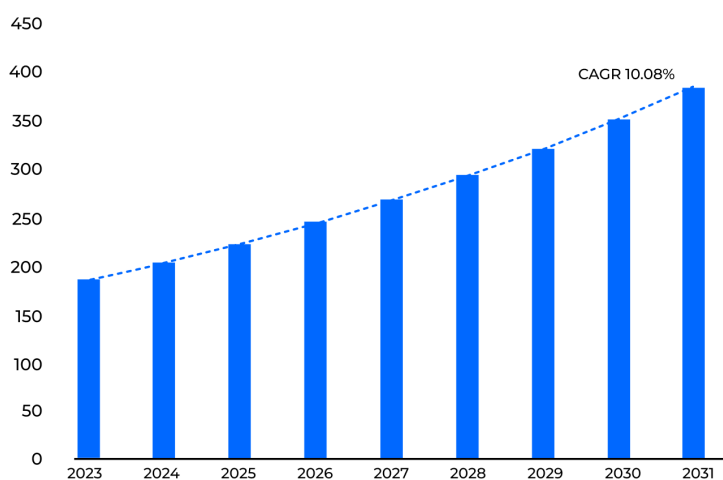
- SocialFi 则是在去中心化社交网络的基础上，进一步融入了金融元素，将社交行为与经济激励相结合。

市场规模预测显示，去中心化社交网络和 SocialFi 市场都呈现出强劲的增长势头。

根据 Market research Intellect 数据，2023 年去中心化社交网络市场达 186 亿美元，预计到 2031 年将激增至 364.4 亿美元，2024 年至 2031 年的复合年增长率（CAGR）高达 10.08%。

图二：去中心化社交网络全球市场规模预测（亿美元）

去中心化社交网络全球市场规模预测（亿美元）



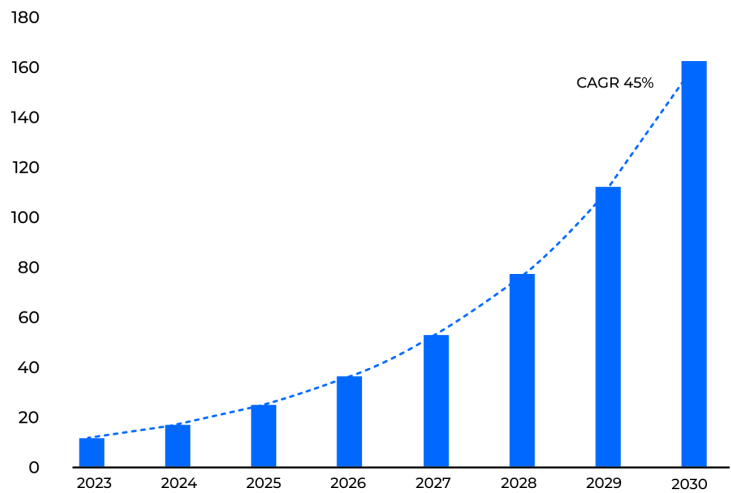
Gate Research, Data from : Market research Intellect

Gate Research

根据 Verified market Reports 的数据，2023 年到 2030 年，SocialFi 市场规模预计将从 12 亿美元飙升至 125 亿美元，复合年增长率高达 45%。SocialFi 通过引入代币奖励、NFT 等金融元素，直接将用户的社交价值转化为经济价值，极大地激发了用户参与度，推动了市场的快速扩张。这种经济激励概念所产生的积极效应，直接体现在更高的市场复合增长率上。

图 三： SocialFi 全球市场规模预测（亿美元）

SocialFi 全球市场规模预测（亿美元）



Gate Research, Data from : Verified market Reports

Gate Research

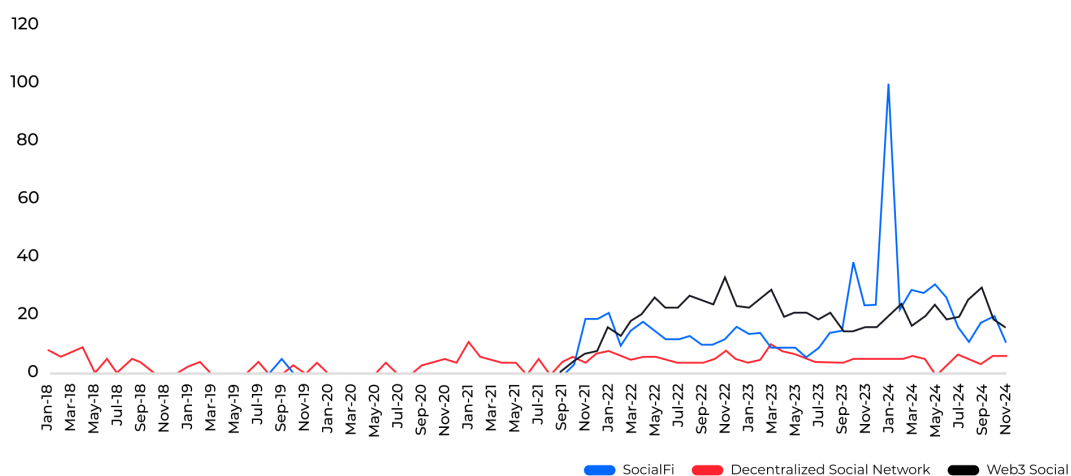
去中心化社交网络和 SocialFi 的快速发展，反映了用户对更安全、更开放、更具经济激励的社交平台的需求。SocialFi 作为去中心化社交网络的重要组成部分，通过将社交与金融相结合，为用户带来了全新的社交体验，也为 Web3 生态注入了新的活力。

4 SocialFi 热度分析—亚洲对 SocialFi 兴趣高，欧美对 Decentralized Social Network 搜索高

根据 Google Trend 数据显示，SocialFi 的搜索热度在 2022 年呈现出明显的增长，尤其在 2024 年初达到了一个显著的高峰。这一趋势反映了社区对于结合社交媒体机制与区块链技术潜力的广泛兴趣。

图四：2018-2024 “SocialFi” “Decentralized Social Network” 及 “Web3 Social” 搜索热度

2018-2024 “SocialFi” “Decentralized Social Network” 及 “Web3 Social” 搜索热度



Gate Research, Data from: Google Trend

Gate Research

对比不同地区对 SocialFi 和 Decentralized Social Network 的热度，我们发现了一些有趣的差异。

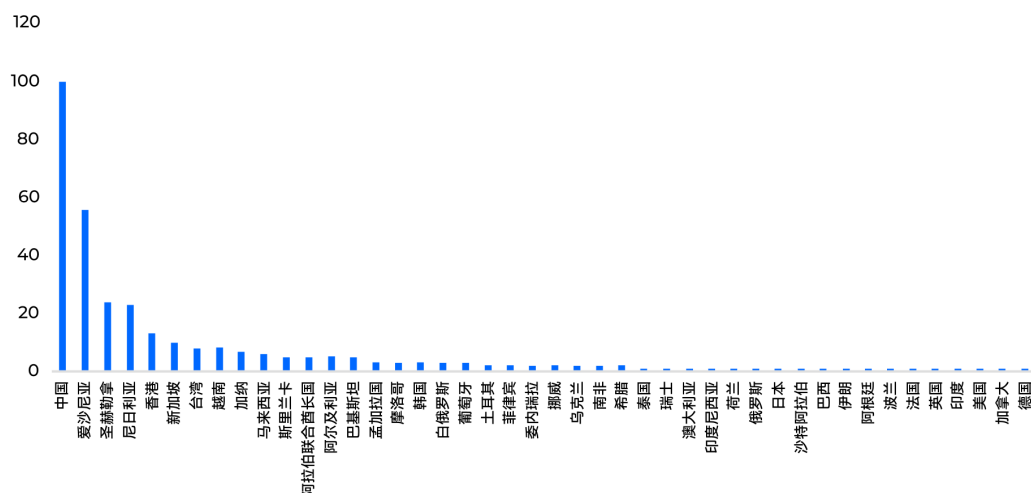
- 亚洲地区，尤其是东亚和东南亚，对 SocialFi 表现出更浓厚的兴趣。这与当地互联网发展迅速、用户对新兴技术接受度高以及对社交媒体的高度依赖密切相关。SocialFi 将社交与金融相结合的模式，满足了亚洲用户追求高效、便捷的互联网生活方式的需求，并为他们提供了额外的经济激励。

- 欧美地区则对 Decentralized Social Network 的搜索度更高。以香港、以色列、瑞士等地为代表，这些地区对数据隐私和用户主权的关注度较高。如上文所讲，Decentralized Social Network 更侧重强调去中心化治理、数据隐私保护等特点，更符合欧美用户对数字世界的价值观。

总的来说，这种差异反映了不同地区用户对社交媒体的不同需求和价值观。随着 Web3 技术的不断发展，这种差异可能会逐渐缩小，但不同地区的用户对社交媒体的偏好仍将长期存在。

图 五：2018-2024 各国家 “SocialFi” 搜索热度

2018-2024 各国家 “SocialFi” 搜索热度

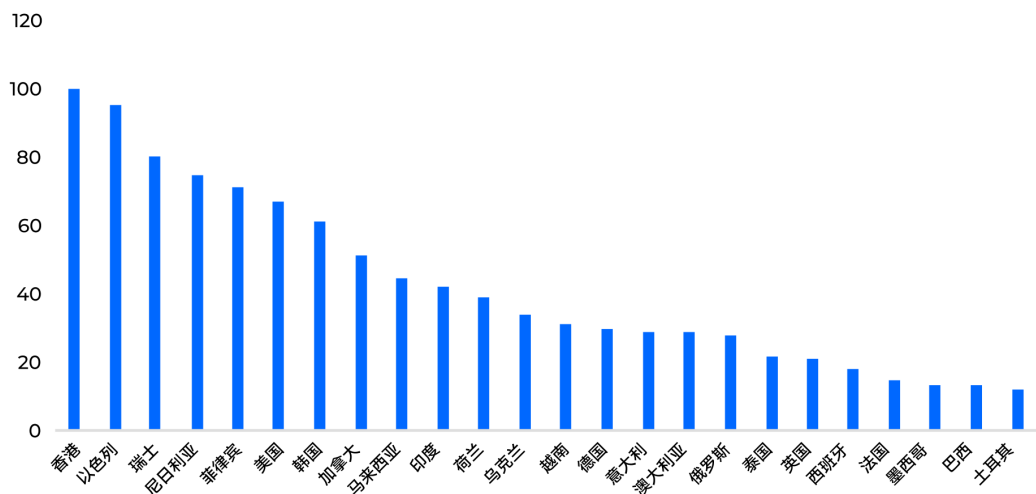


Gate Research, Data from: Google Trend

Gate Research

图 六：2018-2024 各国家 “Decentralized Social Network” 搜索热度

2018-2024 各国家 “Decentralized Social Network” 搜索热度



Gate Research, Data from: Google Trend

Gate Research

5 2024 年 SocialFi 市场基本面分析

目前，SocialFi 总市值约占加密货币总市值的万分之一，仅有 12.62 亿美元，远低于 DeFi、GameFi 等主流赛道，处于相对边缘化的地位。与 Web2 社交巨头相比，Web3 社交的规模效应并不显著。尽管 Web3 社交提供了更去中心化、更注重隐私的解决方案，但 Twitter、Telegram 等传统社交平台已经形成庞大的用户基础和使用习惯，用户迁移成本较高。这使得 Web3 社交在争夺用户方面面临较大挑战。此外，SocialFi 赛道尚未出现真正具有统治力的杀手级应用，仍处于发展初期。2023 年，随着 Lens、CYBER、Friend.tech 等项目的火爆，SocialFi 关注度上升明显。这些项目不仅成为社区讨论的热点，也为整个社交赛道注入了新的活力。

进入 2024 年，SocialFi 赛道持续升温，创新不断。年初，friend.tech v2 版本上线、Holoworld 正式发布，Forgotten Playland 更是获得大额融资，为赛道注入了新鲜血液。Fantasy.top 紧随其后，4 月初强势启动，日活用户迅速突破五位数。而 Farcaster 在 5 月底完成 1.5 亿美元融资，融资消息发布后，其日活创下历史新高。

5.1 SocialFi 市场的总锁仓价值分析

SocialFi 通过整合 DeFi 元素，赋予用户在社交互动中管理和增值资产的能力，包括质押、借贷和交易等功能，从而吸引用户将资产锁定在平台上以获取收益。然而，根据 Defillama 的数据，截至 2024 年 11 月 15 日，SocialFi 市场的总锁仓价值（TVL）已从年初的 4,083 万美元下降至 2,217 万美元，降幅达 45.7%。2023 年 8 月，Friend.Tech 的横空出世点燃了 SocialFi 市场的热情，带动 TVL 在短期内快速攀升。随后，随着 Friend.tech、CYBER、Farcaster、fantasy.top、Galxe 等项目动态的相继推出，整个社交生态持续升温，进一步推高了市场 TVL。然而，自 2024 年 5 月初开始，SocialFi 市场 TVL 便开始回落。这可能与宏观经济环境的变化、监管政策趋严、市场热度降温以及部分项目表现不佳等因素有关。

图 七：2024 年 SocialFi 市场的总锁仓价值（TVL）走势

2024 年 SocialFi 市场的总锁仓价值（TVL）走势（USD）



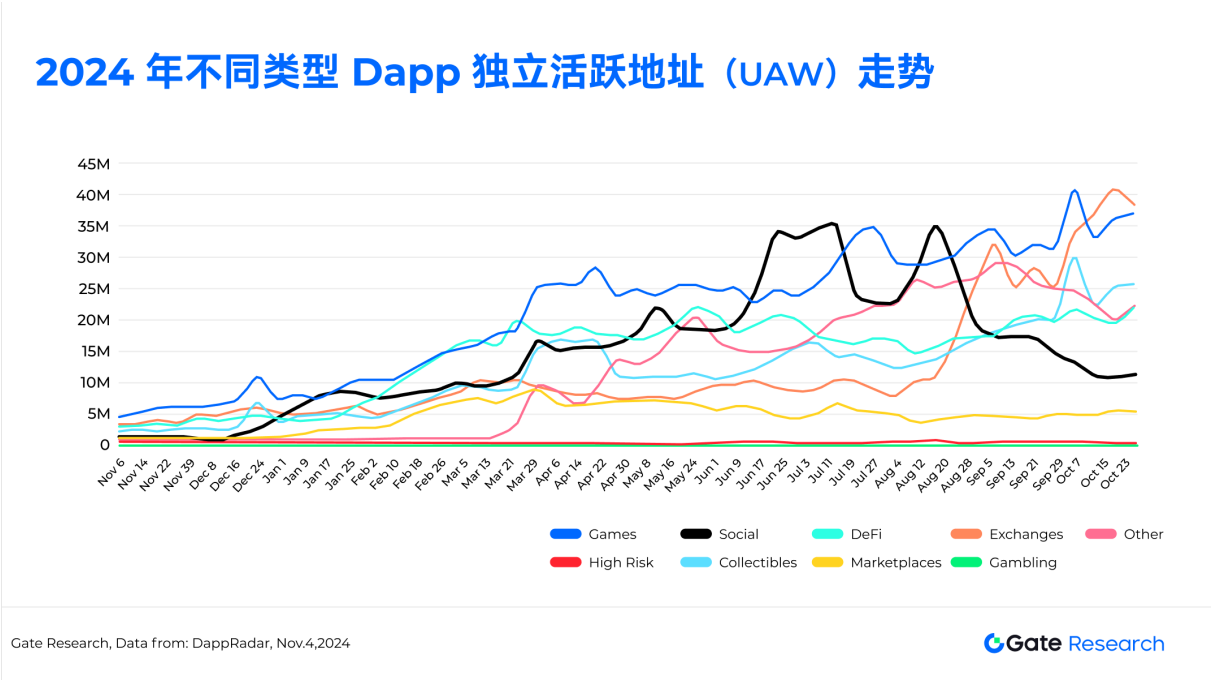
Gate Research, Data from: Defillama, 2024.11.15

Gate Research

5.2 SocialFi 市场用户分析

根据 DappRadar 的数据，2024 年初，SocialFi 平台的用户活跃度呈现出强劲的增长势头。更值得注意的是，SocialFi 领域的独立活跃钱包（UAW）数量超越了交易所、DeFi 和 NFT 等其他领域，仅次于游戏行业。这一数据表明，2024 年初，用户对 SocialFi 平台的兴趣还在持续升温。

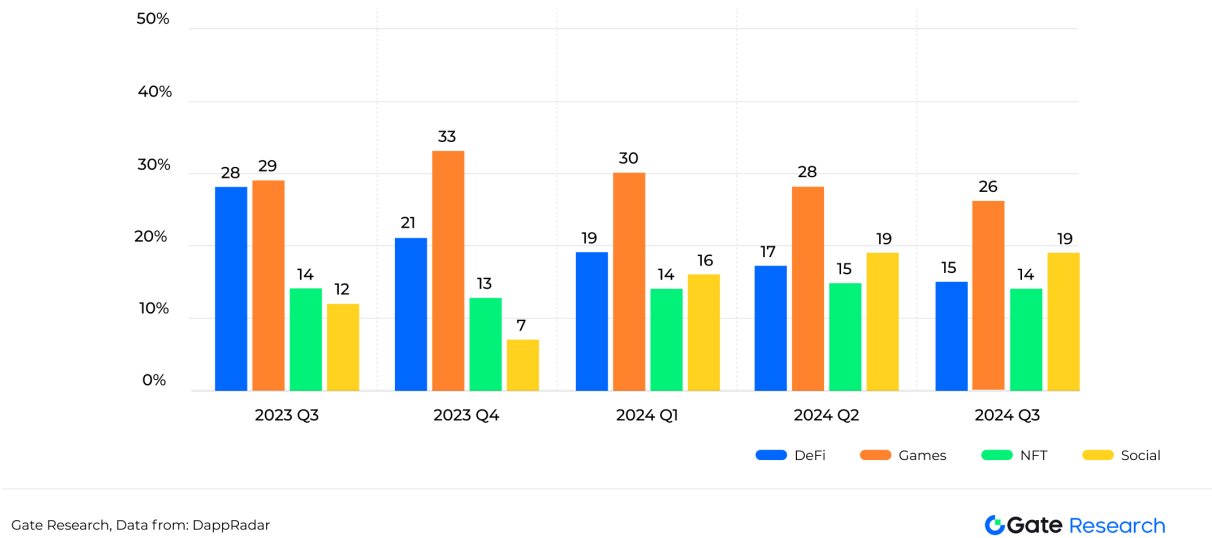
图 八：2024 年不同类型 Dapp 独立活跃地址（UAW）走势



DappRadar 数据显示，2024 年 Social Dapp 的用户活跃度占比持续攀升。第一季度增长 9%，第二季度更是实现 66% 的显著增长，平均每天吸引近 200 万 UAW。这一增长趋势主要得益于 Social Dapp 平台的创新功能，如 DappRadar 的 Quests、Farcaster 的 Frame 及 Galxe 的质押等，以及 Web3 生态整体热度的提升。其中，Farcaster 在推出 Frame 功能后用户增长迅速，fantasy.top 等热门 Dapp 也为社交生态注入了新的活力。

图 九：2024 年不同类型 Dapp 用户活跃度占比

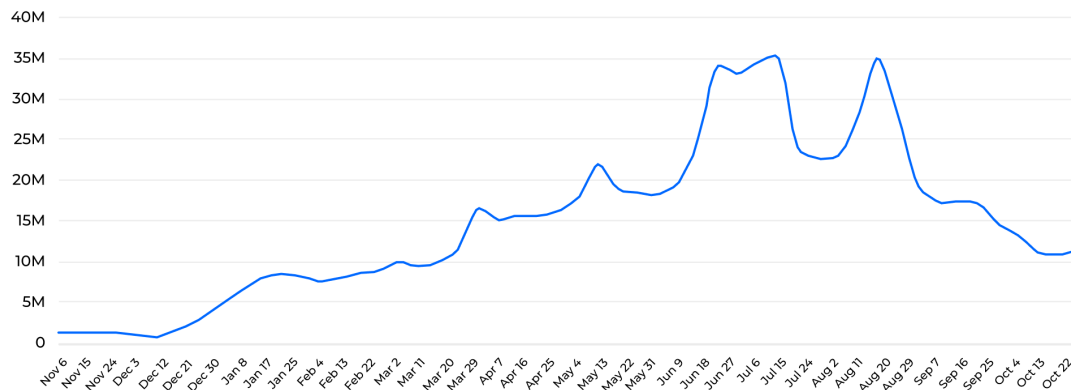
2024 年不同类型 Dapp 用户活跃度占比



2024 年，SocialFi 平台的活跃地址增长显著。截至 2024 年 11 月 4 日，活跃地址达到 1,191 万，相较年初的 440 万增长了 170.68%。其中，6 月至 8 月期间，活跃地址出现了两次小高峰。这主要得益于 UXlink、CARV 等“熟人社交”类 Web3.0 平台的空投活动，以及 DappRadar 的 Quests 功能、Farcaster 的融资消息、Warpcast 的新功能推出和 Galxe 的 GAL 质押功能等多重因素的共同推动。UXlink 和 CARV 的空投活动或成为引发这两次小高峰的重要原因。

图十：2024 年 SocialFi 平台独立活跃地址（UAW）走势

2024 年 SocialFi 平台独立活跃地址（UAW）走势



Gate Research, Data from: DappRadar, 2024.11.04

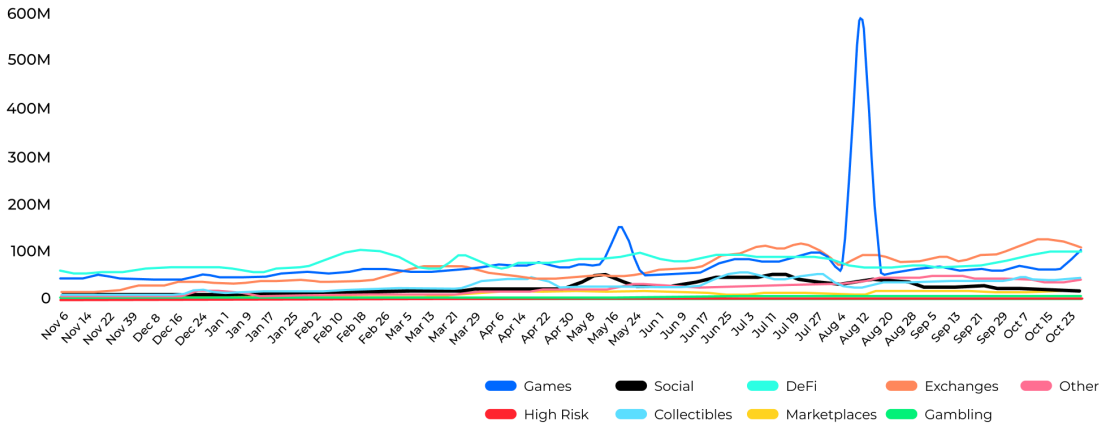
Gate Research

5.3 SocialFi 市场交易数分析

基于 DappRadar 各平台交易数数据显示，从垂直行业来看，交易平台和游戏继续保持领先。截至 11 月 4 日，交易平台交易数达到 10,942 万，较年初增长 236.99%；游戏行业交易数达到 10,799 万，较年初增长 48.58%。紧随其后的是 DeFi 行业，交易数达到 10,109 万，增长 54.6%。虽然 SocialFi 平台交易数仅为 2,155 万，远低于游戏和 DeFi 行业。但其增长幅度高达 102.35%，远超游戏和 DeFi 行业等其他行业。

图 十一：2024 年不同平台交易数走势

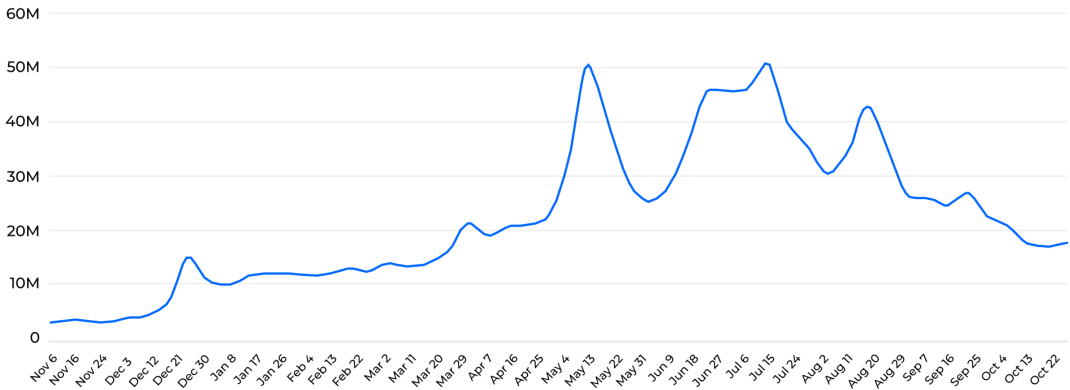
2024 年不同平台交易数走势



对比上文 SocialFi 平台独立活跃地址（UAW）的走势，我们可以清晰地看到 2024 年 SocialFi 平台交易数与活跃地址走势呈现出高度正相关的关系。这表明，随着平台活跃地址的增加，交易活动的频率也随之提升。一系列相同因素共同促成了这一增长态势。UXlink、CARV、Farcaster 等项目的推出，以及 Galxe 质押、DappRadar Quests 等机制的引入，通过空投激励、项目创新和平台推广等举措，成功吸引了大量用户参与，进而带动了平台交易数的增长。

图 十二：2024 年 SocialFi 平台交易数走势

2024 年 SocialFi 平台交易数走势

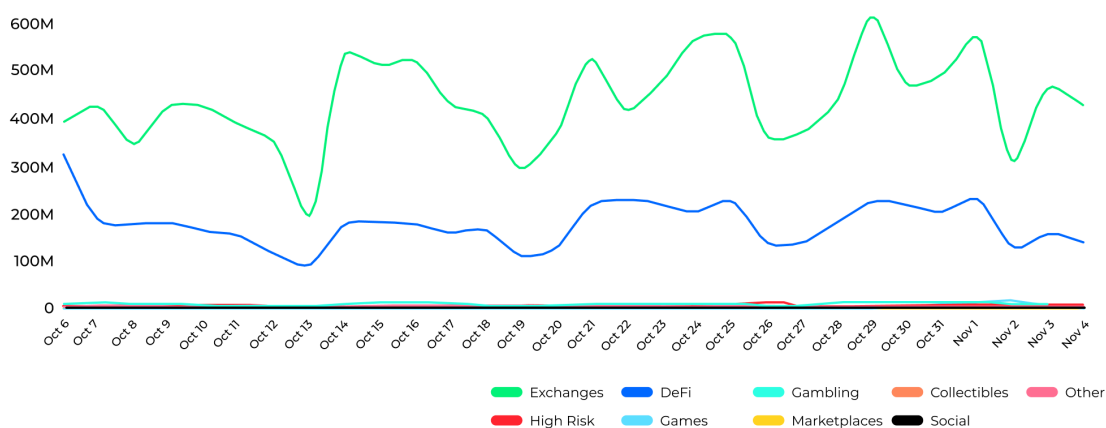


5.4 SocialFi 市场交易体量分析

交易平台和 DeFi 在交易量上长期占据主导地位，这与这两个领域的行业特点密切相关。然而，2024 年以来，其他领域，尤其是 SocialFi 平台的交易量出现了显著下滑。SocialFi 平台的交易量从年初的 9,868 万美元下降到 11 月 4 日的 2,575 万美元，降幅达 73.91%。这一现象可能与 SocialFi 行业本身的波动性较大、用户参与度不够稳定以及代币价格的持续下跌等因素有关。

图 十三：2024 年不同平台交易体量走势

2024 年不同平台交易体量走势



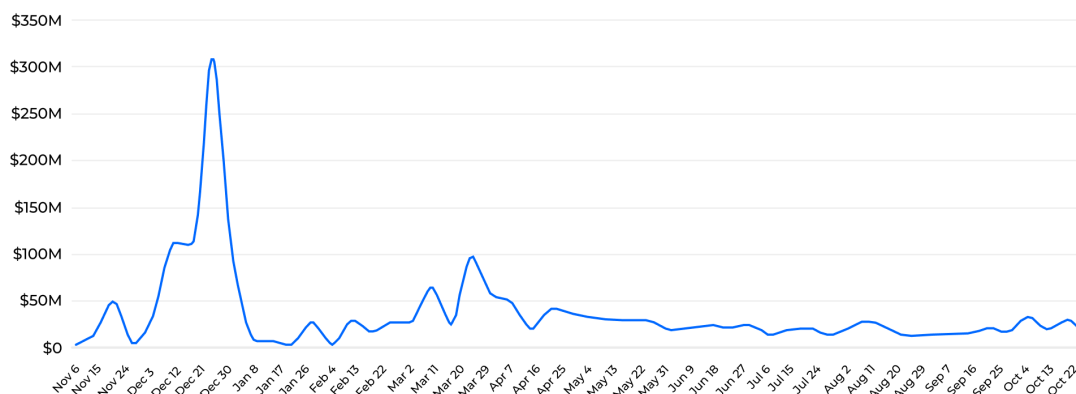
Gate Research, Data from: DappRadar, 2024.11.04

Gate Research

与活跃地址和交易数的波动相比，2024 年 SocialFi 平台的交易量呈现出较为平稳的下降趋势。尽管部分热门项目的上线曾短暂激起市场热度，如 Farcaster 的初期火爆，但随着市场逐渐冷静，交易量很快回落至原有水平。虽然用户对 SocialFi 平台的兴趣有所增加，但缺乏有吸引力的金融机制，导致交易量难以持续增长。

图 十四：2024 年 SocialFi 平台交易体量走势

2024 年 SocialFi 平台交易体量走势



Gate Research, Data from: DappRadar, 2024.11.04

Gate Research

虽然交易量有所回落，但 SocialFi 平台的活跃地址和交易数依然保持增长态势，尤其是活跃地址数的增长尤为显著。这表明，SocialFi 生态持续吸引着大量新用户，推动行业发展。

6 2024 年 SocialFi 各协议数据分析

SocialFi 协议发展历程大致可分为两个阶段：SocialFi 1.0 阶段主要以 Token 为驱动，强调数据所有权、利益分配和用户授权，但存在用户体验不佳、产品同质化等问题。这一阶段的项目主要集中在基础设施建设、去中心化内容平台和 Social Token 发行平台三个领域。

SocialFi 2.0 阶段则更加注重 SBT（灵魂绑定代币）、数据价值和社交协议生态的建设。通过引入 SBT，用户可以在 Web3 世界中拥有更具代表性的身份；同时，数据价值的挖掘和利用也成为了新的关注点。这一阶段的项目主要分为底层基础设施和上层应用两类，形成了一个内外循环的生态系统。

随着 SBT 等技术的成熟和应用场景的拓展，SocialFi 2.0 生态日益繁荣，不同协议在技术路线、应用场景等方面呈现出百花齐放的态势。通过对关键数据的深入分析，我们可以更全面地了解 SocialFi 生态的格局。

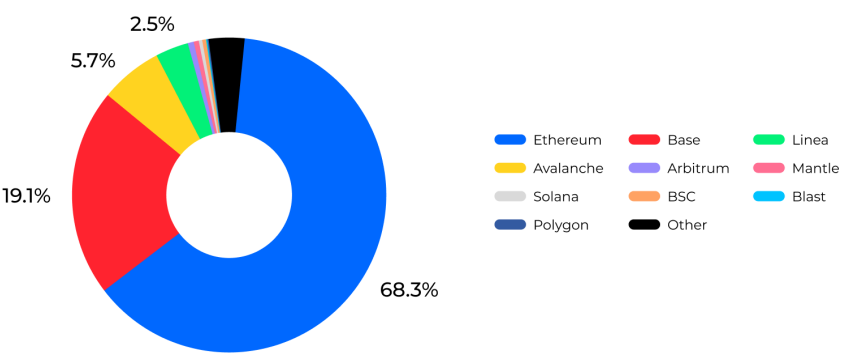
6.1 SocialFi 协议 TVL 分布：以太坊和 Base 是主战场

根据 Defilama 数据显示，以太坊在 SocialFi 协议 TVL 中占据了 68.3% 的份额。这与其成熟的生态、强大的开发者社区以及丰富的 DeFi 基础设施密不可分。Base 作为以太坊的 Layer 2，凭借低成本高效率的特点，迅速崛起，占据了 19.1% 的市场。其他链如 Avalanche、Linea 等虽然也有一定份额，但以太坊和 Base 仍是 SocialFi 协议的“主战场”。

Base 作为以太坊 Layer 2 的代表，以低交易费用和强大的生态支持迅速崛起，成为了众多 SocialFi 项目的首选。其对社交和消费者应用的聚焦，以及 Coinbase 的背书，吸引了大量用户和开发者。以 Friend.Tech 为代表的社交产品在 Base 上蓬勃发展，验证了其在社交领域的潜力。Farcaster 作为与 Base 关系紧密的项目，也进一步巩固了 Base 在社交领域的优势。总的来说，Base 的崛起为 SocialFi 生态带来了新的活力，但以太坊的底蕴和影响力依然存在。

图十五：2024 年 SocialFi 协议公链 TVL 占比

2024 年 SocialFi 协议公链 TVL 占比



Gate Research, Data from: Defilama, 2024.11.18

Gate Research

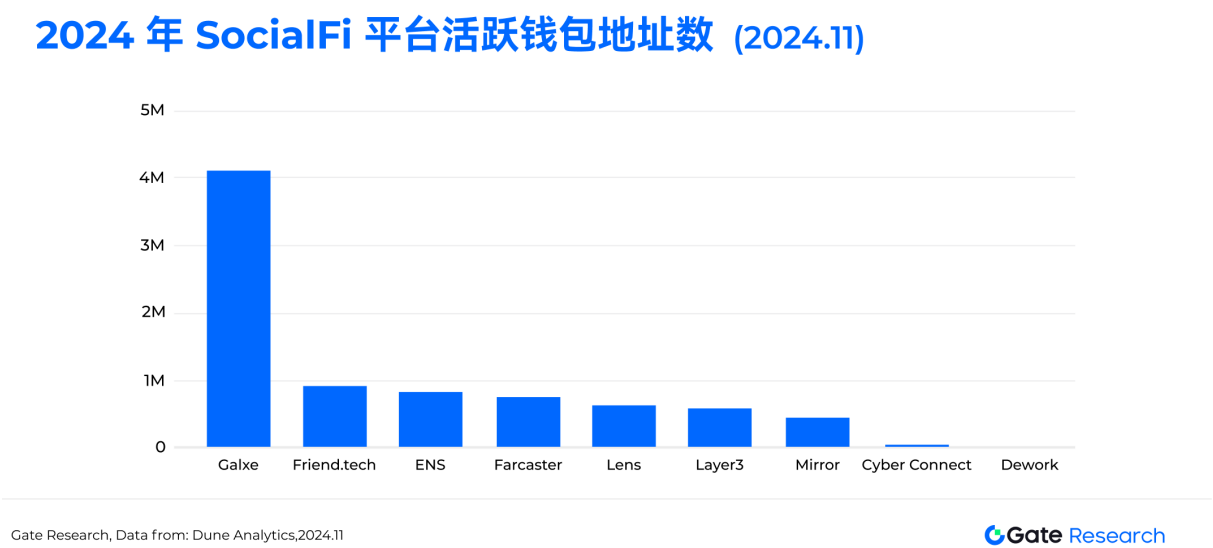
6.2 SocialFi 协议活跃钱包地址：Galxe 遥遥领先

根据 Dune 数据显示，截至 2024 年 11 月，Galxe 以约 400 万的活跃钱包地址数，在 SocialFi 协议中遥遥领先。这一数据表明 Galxe 在社区建设和用户增长方面取得了显著的成绩，其丰富的任务系统和多样的奖励机制成功吸引了大量用户。

紧随其后的是 Friend.tech，拥有超过 9 万的活跃钱包地址。Friend.tech 创新的社交交易模式，成功吸引了众多用户参与。ENS、Farcaster 和 Lens 等协议也表现不俗，分别拥有 8 万多、7 万多和 6 万多的活跃钱包地址。

Layer3、Mirror、Cyber Connect、Dework 等协议虽然钱包地址数相对较少，但也在各自的细分领域展现出了独特的优势。例如，Layer3 专注于去中心化身份认证，Mirror 聚焦于去中心化内容创作，Cyber Connect 提供社交图谱协议，Dework 则致力于去中心化协作。

图 十六：2024 年 SocialFi 平台活跃钱包地址数 (2024.11)



6.3 代表性 SocialFi 协议数据分析

根据上述 SocialFi 协议地址数排名，我们可以将目前活跃的 SocialFi 协议主要分为三大类：

- 社交基础设施：这类协议为 SocialFi 应用提供底层支持，例如身份认证、数据存储、社交图谱等。代表性项目有 Farcaster、Lens Protocol、CyberConnect 等。
- 社交应用：这类协议专注于构建社交产品，提供用户互动、内容创作等功能。代表性项目有 Friend.tech、Mirror 等。
- 任务奖励：这类协议通过发放 POAP（Proof of Attendance Protocol，出勤证明协议）来激励用户参与社区活动，并提供相应的奖励。代表性项目有 Galxe、Layer 3 等。

接下来，将选取不同类别的代表性 SocialFi 协议展开详细介绍。

6.3.1 社交协议：Farcaster

6.3.1.1 项目简介

Farcaster 是一款基于以太坊和 Optimism 主网的去中心化社交协议，旨在打造一个完全由用户掌控的社交生态系统。与传统社交平台不同，Farcaster 不依赖于任何中心化的服务器，用户可以自由创建、拥有和转移自己的社交身份和内容。自成立以来，Farcaster 获得了众多知名投资机构的支持，包括 a16z、Coinbase Ventures 等。2022 年 7 月和 2024 年 5 月，Farcaster 分别完成了 3,000 万美元和 1.5 亿美元的融资。

Farcaster 基于以太坊和 Optimism L2 构建，其技术架构分为三层：

- 链层：负责用户身份的注册和验证，确保每个用户在链上拥有唯一的身份。
- 数据层 (Delta Graph)：采用分布式存储方式，将用户发布的内容存储在多个节点上，提高数据的可靠性和安全性。
- 应用层：允许开发者基于 Farcaster 协议构建各种各样的社交应用，如移动端、桌面端应用等。开发者可以利用 Farcaster 提供的 API 和 SDK，快速构建自己的社交产品。

6.3.1.2 协议数据

Farcaster 协议自 2024 年初以来展现出强劲的用户增长势头。根据 Dune Analytics 的数据，截至 2024 年 11 月，其日活跃用户数量 (DAU) 已从年初的 2,500 人飙升至超过 47,000 人，增长了近 20 倍。平台在 2024 年 7 月达到用户增长高峰，DAU 突破 10 万大关。Farcaster 在去中心化社交网络受到了越来越多的关注和认可。

图 十七：Farcaster 协议日活跃用户数量 (DAU) 走势



从数据上看，Farcaster 的数据增长分成几个阶段：

第一阶段：

Farcaster 自 2020 年成立之初，用户增长并不明显。随着 2022 年获得知名投资机构的青睐和 2023 年 V3 版本的发布，Farcaster 的用户规模不断扩大，日活跃用户稳定在 2500 人左右。直到 2024 年推出 Frames 插件后，Farcaster 才进入快速增长阶段。

第二阶段：

2024 年 2 月，Farcaster 的用户增长呈现出明显的阶段性特征。随着 Warpcast 推出 Frame 新功能以及相关 meme 币的热炒，Farcaster 迎来了第一波用户增长，日活跃用户突破 5 万人。然而，随着市场热度的下降，用户增长也趋于平缓。

第三阶段：

2024 年 4 月，Base 生态的活跃度提升为 Farcaster 注入了新的活力，尤其是 DEGEN 等 meme 币的持续热度，再次推动了 Farcaster 的用户增长，日活跃用户突破 6 万。

第四阶段：

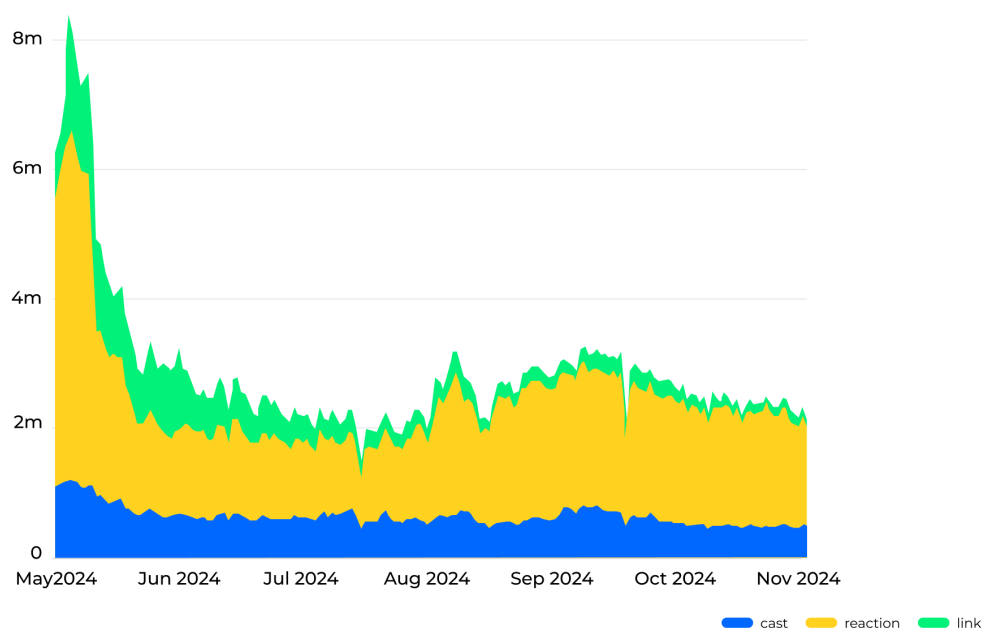
真正的爆发发生在 5 月。Farcaster 不仅完成了 1.5 亿美元的融资，更重要的是，社区驱动的 meme 币 DEGEN 的快速上涨，为平台注入了强大的流动性。由于 Farcaster 尚未发行原生代币，DEGEN 逐渐成为社区共识下的交易媒介，极大地促进了平台内的互动和交易。这两大因素共同推动了 Farcaster 在 7 月的用户增长达到顶峰。此后，随着初期热情的消退，用户增长逐渐放缓。

Farcaster 平台主要提供三种交互方式：发布内容 (casts)、点赞 (reactions) 和分享链接 (links)。其中，点赞 (reactions) 是用户最常用的互动方式，这表明 Farcaster 社区用户参与度较高，用户之间通过点赞来表达对内容的认可。Farcaster 新推出的 Frames 功能，将发布内容转化为互动应用，进一步丰富了用户的互动方式，有望吸引更多新用户并提升用户粘性。

数据显示，在整个观测周期内，点赞的总量始终高于发布内容和分享链接。这说明 Farcaster 用户更倾向于通过点赞来表达对内容的看法，社区氛围活跃。相较而言，发布内容和分享链接的增长较为平稳，表明用户在内容创作和分享方面的积极性相对稳定。

图 十八：Farcaster 协议不同交互方式交互体量

Farcaster 协议不同交互方式交互体量



Gate Research, Data from: Dune Analytics, 2024.11

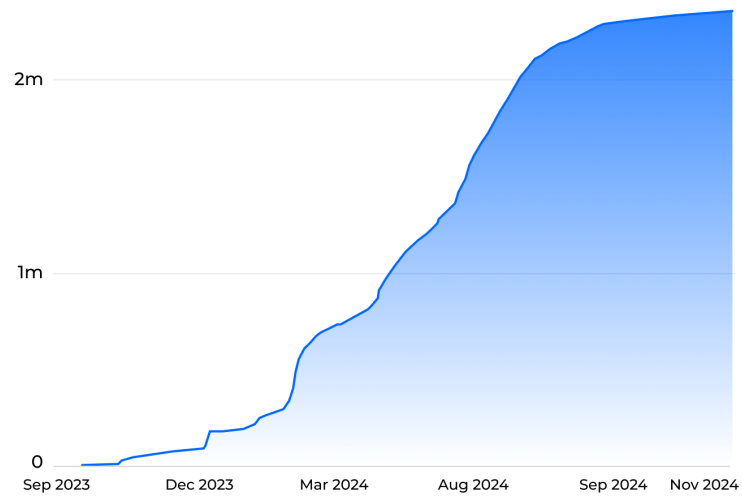
Gate Research

Farcaster 的经济模型主要由应用开发者和用户构成。应用开发者通过构建应用，为平台带来用户并产生存储费用。用户则通过参与互动、存储数据等方式，产生链上交易费用。这些费用共同构成了 Farcaster 的主要收入来源。

Farcaster 协议自推出以来，收入呈现出明显的阶段性增长。根据 Dune 数据显示，截至 2024 年 11 月，协议总收入已达到 266.66 万美元。然而，自 7 月 1 日突破 200 万美元里程碑后，收入增速显著放缓。近五个月内，协议仅新增了约 60 万美元的收入，增长乏力。

图 十九：Farcaster 协议累积收入

Farcaster 协议累积收入（美元）



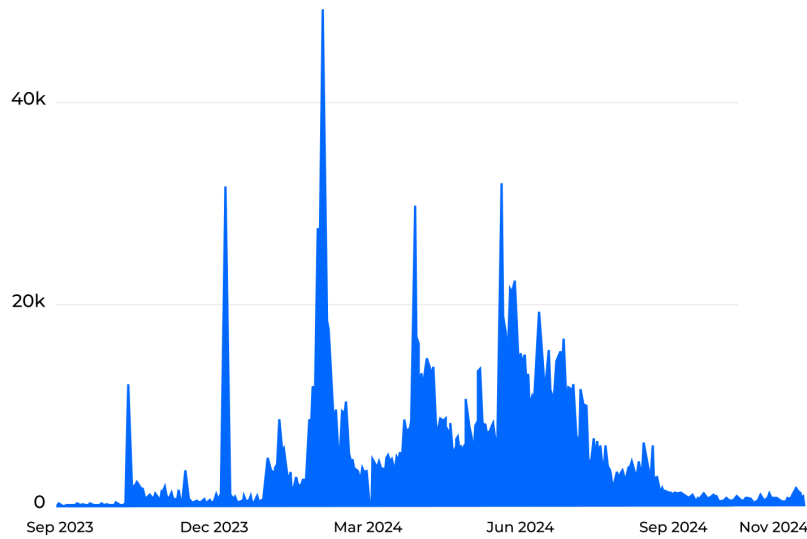
Gate Research, Data from: Dune Analytics, 2024.11

Gate Research

Farcaster 协议的日收入波动剧烈。2024 年 2 月 5 日，日收入达到峰值 49,725 美元。随后整体呈下降趋势，2 月至 7 月，日协议收入稳定在一万美元左右。然而，2024 年 10 月，日收入大幅缩水，长期徘徊在 1,000 美元以下，与 2 月的峰值相比差距悬殊。平台用户活动和收入已降至近五个月来的最低点。

图 二十：Farcaster 协议日收入

Farcaster 协议日收入（美元）



Gate Research, Data from: Dune Analytics, 2024.11

Gate Research

6.3.1.3 小结

在 Web3 社交协议领域，Farcaster 与另一个协议 Lens 相比，代表了不同的社交协议方案。Lens 通过将用户身份和资料完全链上化，赋予了用户对个人数据的绝对控制权。这种设计虽然在数据安全性和用户隐私方面具有显著优势，但随着用户规模的扩大，链上存储的成本和性能问题也将日益凸显。相比之下，Farcaster 采用了一种更为灵活的混合存储方式，将身份信息存储在链上，而用户数据则存储在分布式的 hub 中。这种设计在保证数据安全性的同时，还提高了系统的可扩展性，能够更好地应对大规模用户的需求。

Farcaster 和 Lens 这两种不同的技术路线，代表了去中心化社交网络在数据存储和可扩展性方面所面临的两种选择。前者侧重于用户对数据的绝对控制权，而后者则更注重系统的可扩展性和性能。在实际应用中，选择哪种方式更优，取决于用户和开发者对数据控制权和网络性能的不同权衡。

图 二十一：Farcaster 与 Lens 核心优势对比

Farcaster 与 Lens 核心优势对比

特点	Farcaster	Lens
用户增长	用户增长迅速，尤其是加密原生用户	用户基础稳固，社区活跃度高
产品形态	更偏向于社交层，可扩展性强	更注重配置文件NFT，强调数据所有权
开发者生态	鼓励开发者构建应用，生态系统丰富	开放协议，吸引众多开发者参与
用户体验	借助Frames插件，用户体验接近Web2.0	强调用户自主性，可定制性强

Gate Research

Gate Research

简而言之，Farcaster 另辟蹊径，将自己定位为一个“社交层”，允许开发者在其上构建各种应用。这种开放的生态系统有助于吸引开发者和创作者，并为用户提供更多选择。然而，内容生态建设、用户增长和商业模式仍是其面临的主要挑战。未来，Farcaster 需要通过不断优化用户体验、吸引更多优质内容创作者，并探索多元化的商业模式，才能在激烈的竞争中脱颖而出，成为 Web3 社交领域的领军者。

6.3.2 社交应用：Friend.tech

6.3.2.1 项目简介

Friend.tech 是一个基于 Base 链的去中心化社交平台，通过将 Twitter 用户代币化，实现了社交关系的价值化。用户可以购买其他用户的“Keys”，从而获得与该用户私聊的权限，并分享其在平台上的收益。这种创新的社交模式，结合了社交网络、NFT 和 DeFi 的元素，为用户提供了一种全新的社交和投资体验。

核心功能：

- 专属聊天室：用户可以通过购买其他用户的“KEY”来进入其专属聊天室，实现一对一的私密互动。
- KEY 机制：KEY 代表用户在平台上的社交影响力，可以进行买卖交易。
- 社交金融化：KEY 的价格会受到市场供需影响，用户可以通过买卖 KEY 获取收益，将社交关系转化为经济价值。

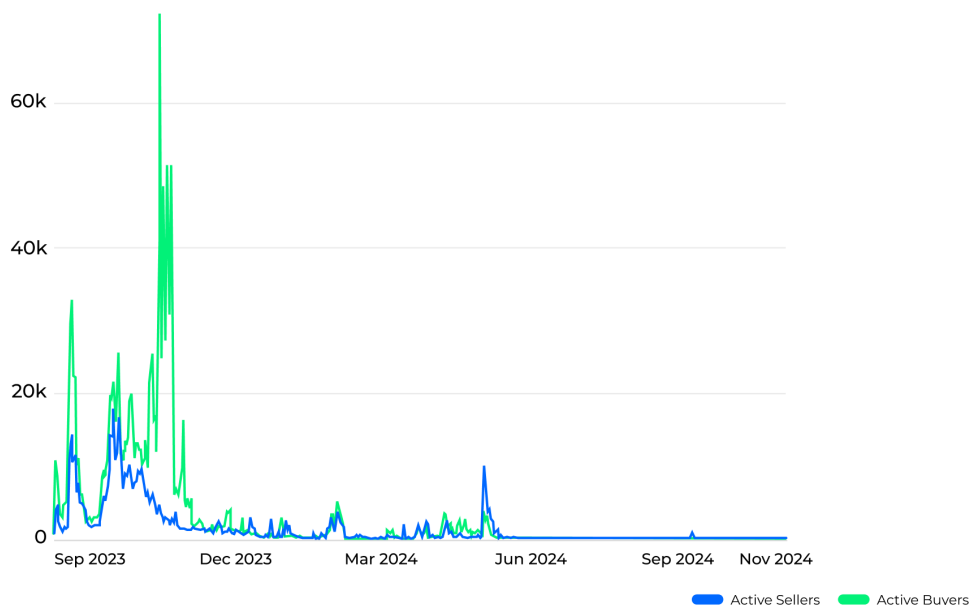
6.3.2.2 协议数据

Friend.tech 由匿名开发者 Racer 于 2023 年 8 月 10 日在 Base 链上推出。凭借 Base 链的早期优势和市场热度，以及巧妙的邀请机制，Friend.tech 在上线首日即吸引了 136,000 名日活跃用户，展现出惊人的增长势头。通过与 Web2 社交账户绑定，Friend.tech 充分利用了用户的好奇心和社交需求，实现了病毒式的传播。

根据 Dune Analytics 的数据，截至 2024 年 11 月，Friend.tech 的独立买家用户已达 916,586 人，独立卖家用户达 273,371 人。平台的日活跃买家数在 2023 年 10 月 15 日达到峰值，突破 72,456 人；日活跃卖家用户数则在 2023 年 9 月 16 日达到峰值，突破 21,929 人。

图 二十二：Friend.tech 日活跃买家和卖家用户数

Friend.tech 日活跃买家和卖家用户数



Gate Research, Data from: Dune Analytics

Gate Research

从数据上看，Friend.tech 的数据发展可分为以下几个阶段：

第一阶段：

Friend.tech 的首波用户增长始于 2023 年 8 月初。Base 链的热度、空投预期和种子轮融资等因素，加上其独特的社交金融模式，共同推动了平台的快速发展。然而，随着平台的火爆，邀请码的稀缺和 Base 链上发生的 Rug Pull 事件导致用户信心受挫，平台增长一度陷入停滞。

第二阶段：

始于 2023 年 8 月中下旬，并迅速进入增长高峰期。邀请码的放开和 Paradigm 的投资所引发的市场热潮成为主要推动力。8 月 21 日，平台各项数据达到顶峰：日收入突破 1000 ETH，协议交易总量和用户总市值均创历史新高，24 小时协议费用甚至超过了 Uniswap 和比特币网络。然而，好景不长，随后平台交易量急剧下滑，至 9 月 1 日已降至峰值的 5%。

第三阶段：

始于 2023 年 9 月。随着平台技术问题的逐步解决，用户对 Friend.tech 的信任逐渐恢复，平台协议收入也随之增长。特别是在 9 月，随着越来越多用户开始出售自己的“KEY”，卖家用户数量迅速攀升，并在 9 月 16 日达到峰值，突破 21,929 人。卖家用户的活跃带动了整体平台的用户增长，日活跃买家数在 10 月 15 日达到峰值，突破 72,456 人。

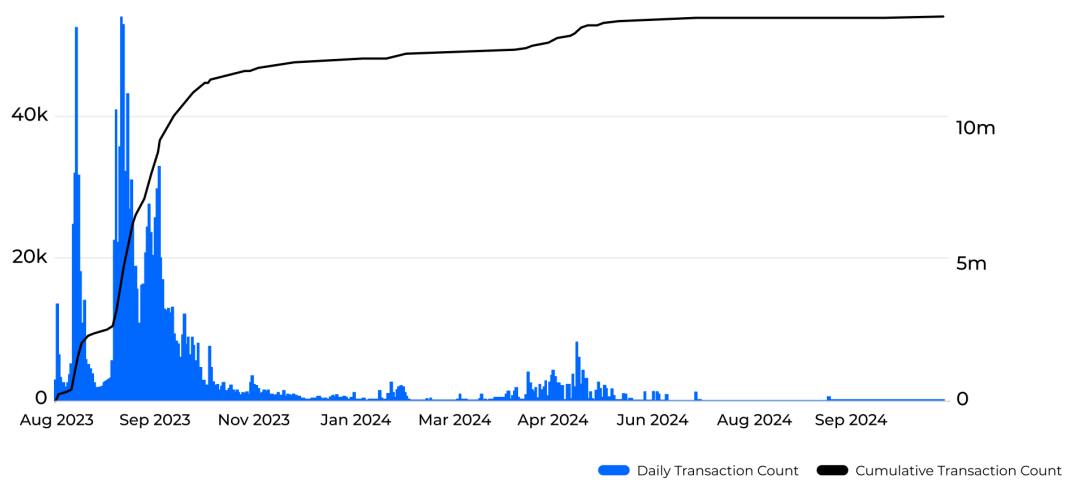
第四阶段：

始于 2023 年 10 月。随着初期市场热情的逐渐消退，平台用户增长速度放缓，并趋于稳定。市场热度消退、技术问题和竞争等因素共同影响了平台的生长。2024 年 5 月，V2 版本的发布为平台注入了新的活力，引发了一波小幅增长。

根据 Dune 数据显示，Friend.tech 自上线以来，交易数迅速攀升，于 9 月达到峰值。此后，增长明显放缓。尽管如此，截至 2024 年 11 月，平台总交易数仍突破了 1,400 万大关。数据显示，交易数的增长与平台日活用户数呈现高度正相关。随着用户活跃度下降和市场热度逐渐消退，交易数也随之回落。社交化投资模式在短期内具有极强的吸引力，但要实现长期可持续发展，仍需克服诸多挑战。

图 二十三：Friend.tech 日交易数与累积交易数

Friend.tech 日交易数与累积交易数



Gate Research, Data from: Dune Analytics, 2024.11

Gate Research

同样，Friend.tech 的 TVL（总锁仓价值）在上线初期呈现出强劲的增长势头，并在 2023 年 10 月初达到峰值，达到 5,204 万美元。然而，与交易数和用户数不同的是，TVL 在触及峰值后并没有持续下滑，而是在高位维持了较长时间的平稳状态，直到 2024 年 5 月初才开始大幅下降。截至目前，TVL 已降至 400 万美元左右，较峰值下降了约 92.3%。

图 二十四：Friend.tech 协议日 TVL（总锁仓价值）

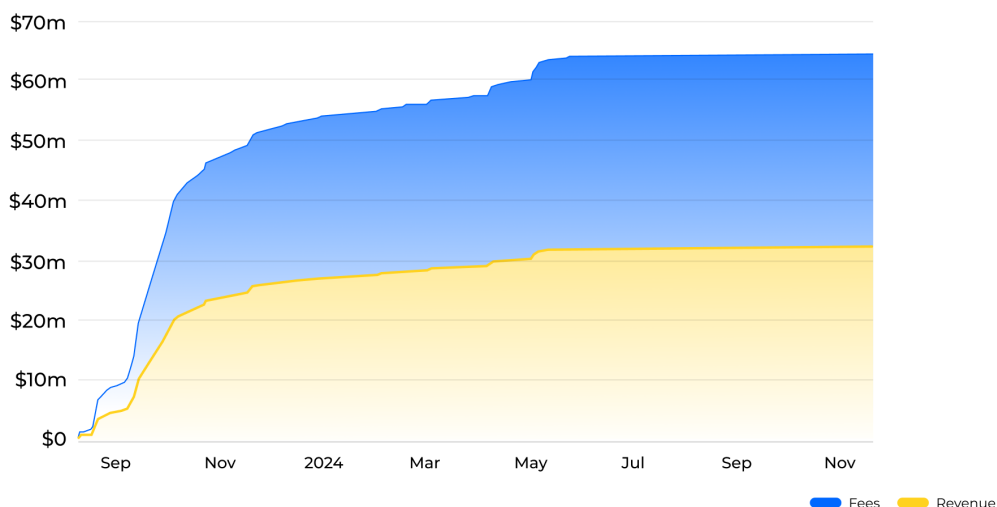


Friend.tech 的收入模型的核心是交易手续费。通过将社交关系量化，平台成功地将粉丝经济与链上博弈相结合。平台对每一笔交易收取 10% 的手续费，这部分费用由平台和 Key 持有者平分，成为平台和头部 KOL 的主要收入来源。

Friend.tech 自上线以来，手续费收入短期增长迅速，但长期增速明显放缓。截至 2024 年 11 月，总手续费已达到 6,423 万美元，协议总收入为 3,206 万美元。然而，Friend.tech 的收入增长速度在 2023 年 10 月突破 2,000 万美元里程碑后显著放缓。平台的收入增长已经进入了一个相对稳定的阶段，或者说，平台的增长潜力可能已经开始减弱。

图 二十五：Friend.tech 协议累积交易手续费及累积收入

Friend.tech 协议累积交易手续费及累积收入



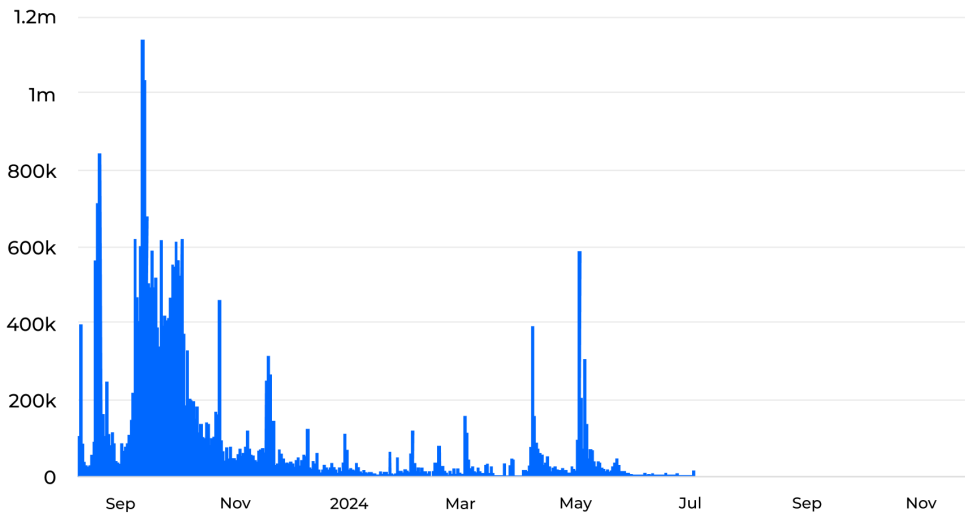
Gate Research, Data from: Defilama, 2024.11.19

Gate Research

基于 Defilama 的数据显示，2023 年 9 月 13 日，Friend.tech 日收入达到峰值，高达 114 万美元。然而，这一巅峰状态并未持续。随后，日收入整体呈下降趋势，并在 10 月底开始大幅缩水。尤其值得注意的是，从 2024 年 7 月底开始，日收入已降至千元以下，而到了 8 月，更是完全归零。造成这种极端情况的主要原因是 Friend.tech 开发团队在 9 月 8 日做出了一个决定性的举动：将智能合约的控制权永久转移至以太坊的空地址。这一操作意味着开发团队放弃了对平台的控制权，平台产生的所有收入将不再归团队所有。

图 二十六：Friend.tech 协议日收入

Friend.tech 协议日收入（美元）



Gate Research, Data from: Defilama, 2024.11.19

Gate Research

6.3.2.3 小结

Friend.tech 曾是 SocialFi 领域一颗耀眼的明星。通过将社交关系代币化，它巧妙地将 Web2 的社交属性与 Web3 的金融属性相融合，并在 Web3 热潮的推动下迅速崛起。然而，随着时间的推移，Friend.tech 的热度逐渐消退，最终走向衰落。

Friend.tech 的成功，得益于其恰逢其时的出现、创新的代币化机制以及 KOL 的推动。金融激励与社交互动的结合，成功吸引了大量用户。但平台的过度依赖金融激励，导致用户关注点逐渐偏离社交本质，转而追求短期收益。此外，平台缺乏明确的核心价值和多元化的商业模式，也加速了其衰落。

Friend.tech 的兴衰给 SocialFi 项目的发展提供了深刻的启示。成功的 SocialFi 项目需要平衡金融激励与社交价值，为用户提供真正的社交价值和实用功能。同时，构建一个健康活跃的社区，并探索多元化的商业模式，也是至关重要的。

6.3.3 POAP 任务奖励：Galxe

6.3.3.1 项目简介

Galxe（原 Project Galaxy）是一个去中心化的 Web3 凭证数据网络，通过发行 NFT 凭证，帮

助用户建立并验证他们的数字身份。它允许用户通过完成任务、参与社区活动等方式获得代表其身份和成就的 NFT，这些 NFT 可以在不同的 Web3 应用中使用，如参与空投、加入社区等。Galxe 自 2021 年以来共获得约 2,500 万美元融资，其中包括 2022 年 1 月由 Multicoine 领投的 1,000 万美元。2022 年 2 月，Galxe 完成了估值 3 亿美元的 Token 公售，融资金额为 1,500 万美元。

Galxe 为 Web3 生态系统提供了丰富多样的功能模块，主要包括以下几个方面：

- 凭证数据基础架构：Galxe 建立了一个开放的平台，允许用户通过链上（如以太坊、BSC 等）和链下（如 Twitter、GitHub）等多种数据源贡献和获取用户数据，形成丰富的用户画像。
- 定制化 NFT 凭证：Galxe 允许项目方创建独特的 NFT 凭证，以奖励用户的贡献和参与，增强用户对项目的忠诚度。
- 灵活的应用程序模块：Galxe 提供了多个应用程序模块，如 Galaxy Vote、Galaxy Credential API 等，帮助开发者构建定制化的 Web3 应用，满足不同项目的特定需求。
- 全面的用户身份管理：Galxe ID 作为用户的数字身份，可以连接用户的链上和链下数据，为用户提供一个统一的 Web3 身份。
- 链上成就代币（OAT）：通过 OAT，用户可以将他们在社区中的行为和贡献转化为可验证的 NFT 凭证，从而获得更多的权益和奖励。

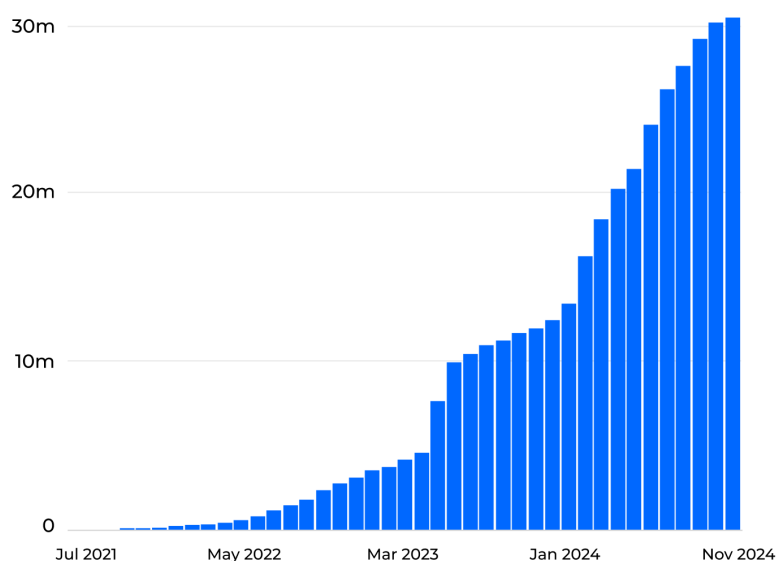
6.3.3.2 协议数据

自 2020 年推出以来，Galxe 迅速成长为 Web3 领域最活跃的任务数据平台。平台上，数百万用户每天参与各种任务，为项目方提供了海量的用户数据。绝大多数项目方选择在 Galxe 发布任务，并以此建立社区。

根据 Dune Analytics 的最新数据，截至 2024 年 11 月，Galxe 的独立地址数已达 30,485,728，较 2024 年 1 月增长了 17,033,474，增幅高达 126.62%。其中，环比 2023 年 11 月增长了 18,473,858，增幅达 153.79%。

图 二十七：Galxe 独立地址数

Galxe 独立地址数



Gate Research, Data from: Dune Analytics, 2024.11

Gate Research

从数据上看，Galxe 的增长大致分为以下几个阶段：

第一阶段：

2021 年底到 2022 年初，Galxe 处于品牌培育阶段。通过与 Yearn Finance 等头部 DeFi 项目合作，成功举办了 Woofy NFT 活动，有效提升了品牌知名度。随后，联合多个知名 Web3 项目发起的“Shadowy Super Coder”活动，精准触达了核心开发者群体，进一步巩固了 Galxe 在行业内的影响力。这两个标志性事件为 Galxe 积累了初期用户，奠定了后续快速增长的基础。

第二阶段：

从 2022 年初开始，Galxe 进入快速增长期。得益于 2021 年成功的品牌建设和产品迭代，平台吸引了越来越多的 Web3 项目入驻。通过开放平台，赋予项目方更多自主权，Galxe 进一步激发了用户增长。

第三阶段：

从 2023 年 3 月起，Galxe 进入稳定增长阶段。平台生态日趋成熟，用户习惯养成，增长动力主要来源于老用户的持续参与和新用户的不断加入。为进一步提升用户隐私保护，Galxe 于 8 月推出基于零知识证明的去中心化身份协议 Galxe Protocol，赋予用户对个人数据的完全控制权，增强了平台的安全性与信任度。

第四阶段：

从 2024 年 1 月开始，Galxe 进入爆发式增长阶段。Galxe AI 的推出是这一阶段的重要驱动力。通过集成 AI 聊天机器人，Galxe 为用户提供了更智能、更便捷的服务，涵盖行业分析、项目信息、市场趋势等多个方面。同时，Galxe 还推出了“三月远征”等大型活动，联合众多头部项目，为用户提供丰厚的奖励，进一步激发了用户参与度。此外，Galxe 代币质押功能的上线，也为平台生态带来了新的活力。

根据 Dune Analytics 的数据，截至 2024 年 11 月 20 日，Galxe 平台的核心数据如下：

图 二十八：Galxe 平台核心数据概览

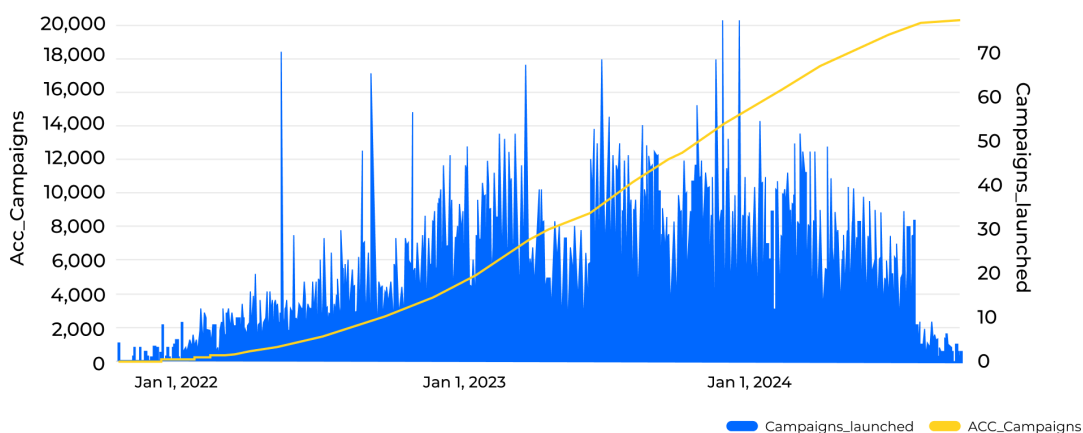


截至 2024 年 11 月 20 日，Galxe 平台已拥有超过 3.5 亿条身份凭证，覆盖了 2.2 亿多名用户。平台上已完成的任务数量高达 11.5 亿，这表明 Galxe 在 Web3 社区拥有庞大的用户基础和极高的用户参与度。超过 6,400 个合作伙伴的加入，进一步丰富了平台的生态。同时，护照持有者和分数持有者数量的增长，表明用户正在积极参与到 Galxe 的社区中。这些数据表明，Galxe 已成为 Web3 领域领先的任务数据平台，并拥有巨大的发展潜力。

此外，平台日发起活动数持续增长，虽有波动，但整体呈上升趋势。截至 2024 年 10 月，累积活动数已达 20,233，反映了平台活跃度和用户参与度的不断提升。Galxe 通过持续创新与优化，已成为 Web3 领域领先的任务数据平台。

图 二十九：Galxe 平台日发起活动数及累积活动数

Galxe 平台日发起活动数及累积活动数



Gate Research, Data from: Footprint Analytics, 2024.10

Gate Research

6.3.3.3 小结

Galxe 作为一个 Web3 任务平台，在短短几年内取得了显著的成绩。通过为项目方提供一个发布交互任务的平台，Galxe 成功吸引了大量用户参与。平台的快速增长得益于以下几个关键因素：

- 先发优势和品牌效应：Galxe 作为早期入局者，积累了大量的用户和项目方，形成了强大的品牌效应。
- 产品力强劲：平台产品线丰富，用户体验佳，支持多链，技术实力雄厚，尤其是智能余额功能在链上交易方面具有独特优势。
- 生态繁荣：与众多头部项目合作，吸引了大量用户。
- 社区活跃：通过任务活动，培养了大量的 Web3 用户，促进了社区发展。

Galxe 虽然取得了显著的成绩，但也面临着一些挑战。同类竞品不断涌现，市场竞争日益激烈。除了向项目方收费，平台尚未找到更稳定的盈利模式。Web3 行业监管政策的不确定性也可能对平台发展产生影响。然而，Galxe 可以通过不断创新、拓展业务来应对这些挑战。例如，通过与其他区块链项目的合作，拓展其应用场景。与 DeFi 项目的结合，可能为用户提供更多的金融服务，进一步提升 Galxe 的价值。Galxe 平台的不断优化和技术创新将进一步提升其竞争力，吸引更多用户和开发者加入。

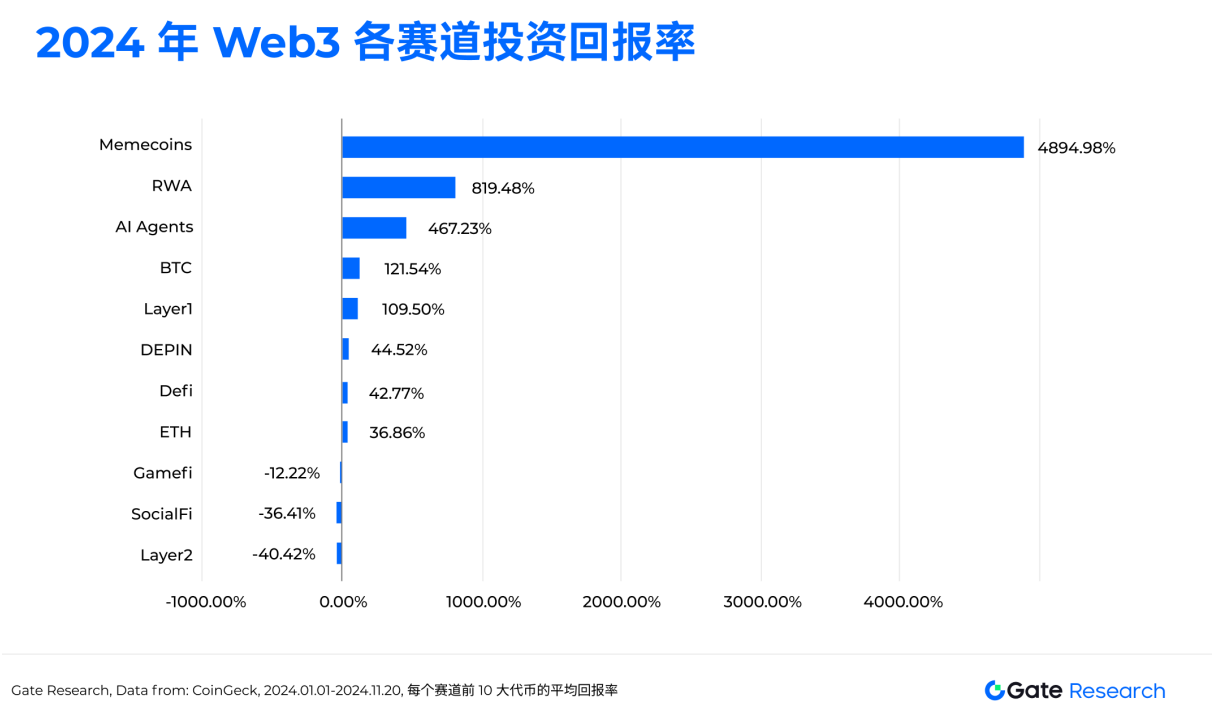
6.4 SocialFi 协议代币分析

2024 年，比特币等主流加密货币表现强劲，但 SocialFi 赛道整体表现却较为疲软。SocialFi 代币的总市值已大幅缩水至 12.62 亿美元，反映出投资者对该赛道的信心不足。

通过测算 2024 年各个赛道前 10 大代币的平均 YTD 价格回报率来看，截至 2024 年 11 月，SocialFi 赛道前 10 大代币的平均年内涨幅仅为 -36.41%，远低于比特币的 121.54% 和以太坊的 36.86%，这表明 SocialFi 赛道整体跑输大盘，投资回报率为负。

具体来看，除新上线的 UXLINK 代币取得了 75.33% 的正向回报率外，其他 9 大代币均出现不同程度的下跌。虽然部分 SocialFi 项目如 GAL、CYBER 等在用户增长方面取得了一定的成绩，但整体赛道增长乏力。

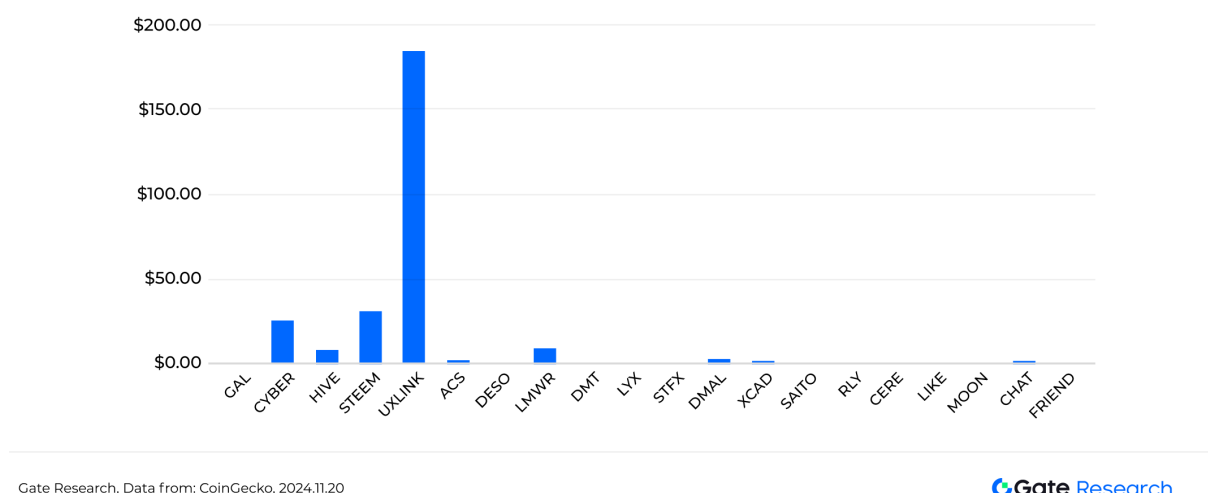
图三十：2024 年 Web3 各赛道投资回报率



通过对 2024 年 SocialFi 赛道 Top 20 代币每日交易量的追踪，我们发现 UXLINK 以显著优势领跑，其日交易量是其他代币平均水平的 6 倍以上。这主要归因于 UXLINK 为今年 6 月的新上线项目，新项目往往能吸引更高的市场关注度，从而带动交易量。相比之下，其他大部分 SocialFi 代币，尤其是早期项目，由于用户兴趣逐渐减退，交易量普遍较低。这一现象表明，SocialFi 项目往往呈现出短期热度高、长期持续性不足的特点。即使是拥有千万用户的 Galxe，其代币的流动性也相对较差，这说明用户数量并不能直接转化为代币的交易活跃度。

图 三十一：2024 年 SocialFi 赛道 Top 20 代币日交易量

2024 年 SocialFi 赛道 Top 20 代币日交易量 (Million)



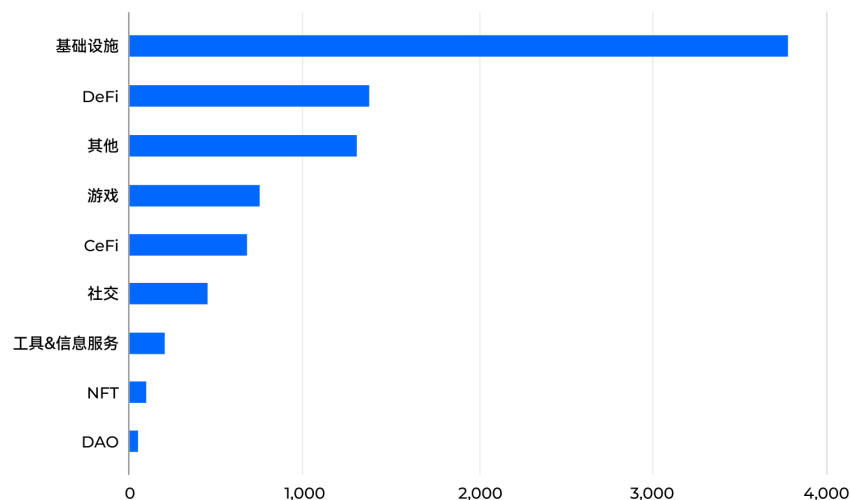
7 2024 年 SocialFi 赛道融资表现

7.1 SocialFi 赛道整体融资概览

从 2024 年的融资数据来看，Web3 领域整体融资规模可观，其中基础设施赛道以绝对优势占据首位，融资额高达 37.75 亿美元。DeFi 赛道紧随其后，融资额超过 13 亿美元。社交赛道虽然融资额仅为 4.49 亿美元，在众多赛道中排名第六，但相较于其他新兴赛道，其表现较为落后。尽管市场对社交娱乐类 Web3 项目的关注度可能不及基础设施和 DeFi 等赛道，但仍有一定的投资兴趣。

图 三十二：2024 年 Web3 各赛道融资金额

2024 年 Web3 各赛道融资金额（百万美元）



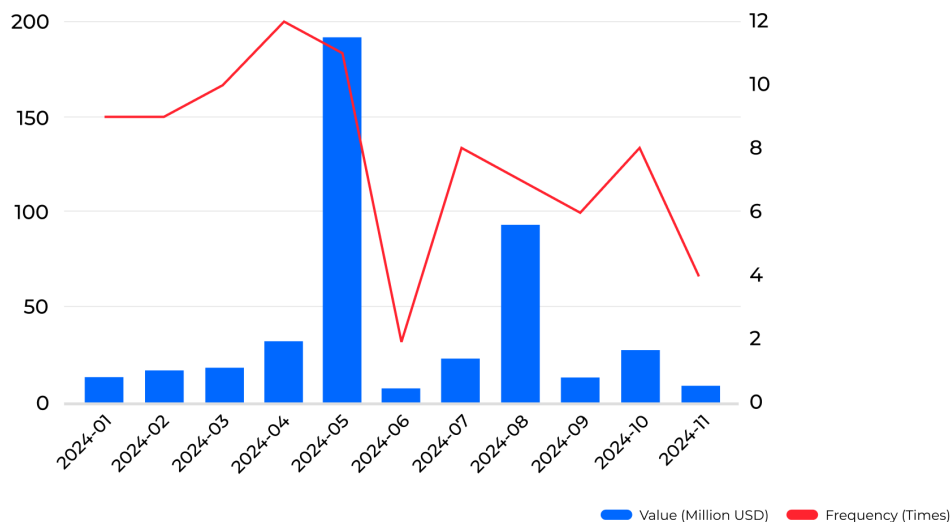
Gate Research, Data from: RootData, 2024.01-2024.11

Gate Research

截止 2024 年 11 月，社交赛道共完成 86 次融资，总融资额达 4.49 亿美元。其中，5 月份的融资额尤为亮眼，Farcaster 以近 10 亿美元的估值完成 1.5 亿美元融资，成为当月融资额大幅增长的主要推动力。这一事件表明，投资者对去中心化社交网络，尤其是代表性项目 Farcaster 的发展前景充满信心，认为其有望在 Web3 时代占据重要地位。尽管目前该赛道融资规模相对较小，但随着头部项目的带动和技术的不断成熟，社交赛道有望在未来获得更大的发展机遇。

图 三十三：2024 年社交赛道融资金额及融资数量

2024 年社交赛道融资金额及融资数量



Gate Research, Data from: RootData, 2024.01-2024.11

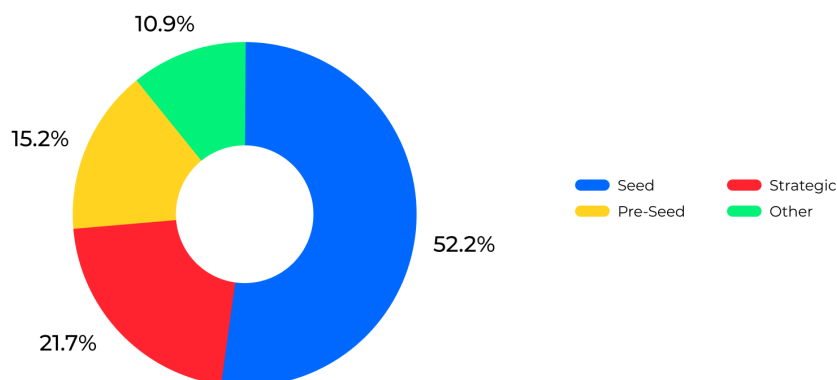
Gate Research

7.2 SocialFi 赛道融资趋势分析

从 2024 年 1 月至 11 月的融资数据来看，社交赛道的融资轮次主要集中在种子轮和战略轮。其中，种子轮融资占比最高，达到 52.2%，投资者对处于早期阶段的社交娱乐项目较为感兴趣，愿意在项目发展初期进行投资。其次是战略轮，占比为 21.7%，市场对社交娱乐赛道的早期探索热情较高。

图 三十四：2024 年社交赛道融资轮次分布

2024 年社交赛道融资轮次分布



Gate Research, Data from: RootData, 2024.01-2024.11

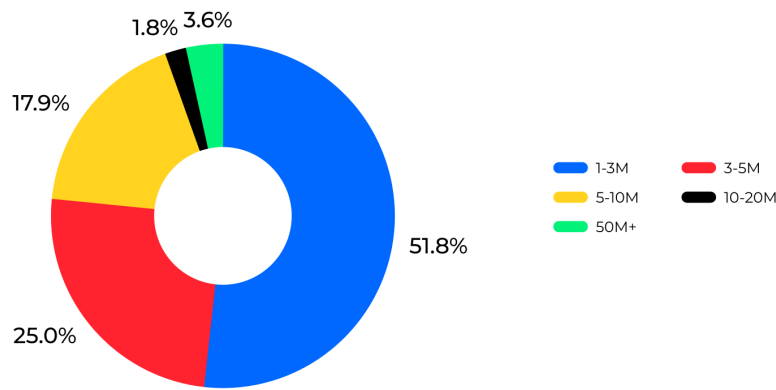
Gate Research

从融资规模分布来看，社交赛道融资规模主要集中在 100-500 万美元的区间。其中，100-300 万美元的项目占比最高，达到 51.8%，显示投资者对处于小规模的社会娱乐项目较为青睐。这表明市场看好该赛道的未来发展，但同时考虑到项目的不确定性，投资额度相对谨慎。

尽管部分项目获得了数千万甚至上亿美元的融资，但整体而言，社交娱乐赛道的融资规模仍相对较小，且融资轮次集中在早期。这反映出市场对该赛道仍处于探索阶段，投资者对项目的估值较为保守。

图 三十五：2024 年社交赛道融资规模分布

2024 年社交赛道融资规模分布



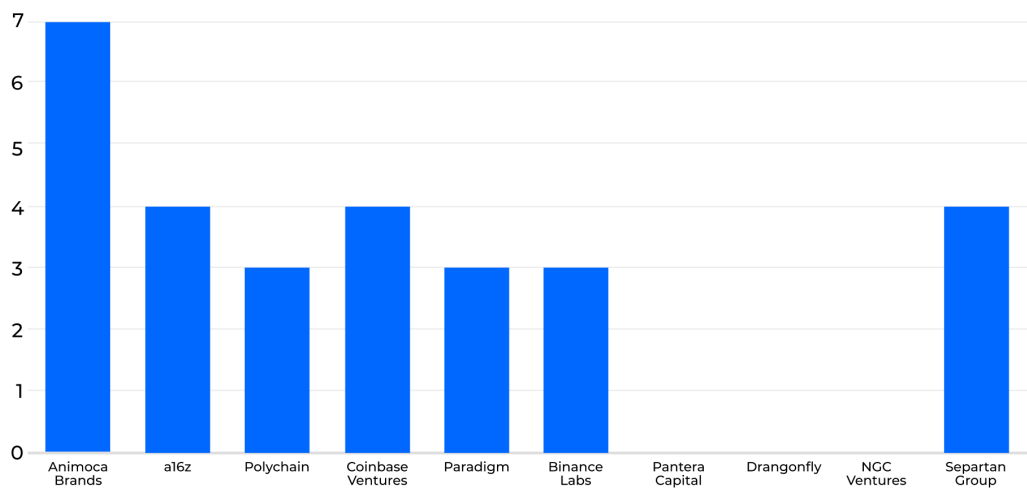
Gate Research, Data from: RootData, 2024.01-2024.11

Gate Research

在 Top 投资机构中，Animoca Brands 以 7 次投资的绝对优势位居榜首，这表明 Animoca Brands 对社交赛道较为看好，并积极布局。紧随其后的是 a16z 和 Coinbase Ventures，分别进行了 4 次投资。Polychain Capital 和 Binance Labs 也表现活跃，分别进行了 3 次投资。

图 三十六：2024 年知名投资机构投资社交项目数

2024 年知名投资机构投资社交项目数



Gate Research, Data from: RootData, 2024.01-2024.11

Gate Research

8 结论

SocialFi 作为 Web3 社交的创新尝试，在将社交与金融相结合的道路上进行了诸多探索。然而，如何平衡去中心化特性与用户增长，成为了行业的一大难题。在发展过程中，SocialFi 也涌现出一些具有代表性的项目。

Farcaster 作为其中的佼佼者，通过灵活的混合存储方式和开放的生态系统，吸引了众多开发者和创作者。Friend.tech 则以创新的代币化机制迅速崛起，但过度依赖金融激励导致用户关注点偏移，最终走向衰落。Galxe 凭借任务驱动和丰富的产品功能，成功构建了庞大的用户社区。

目前，SocialFi 仍处于发展初期，面临着用户增长、内容生态建设、Token 经济模型设计和监管合规等多重挑战。如何将 Web2 用户转化为忠实用户，如何激励优质内容，如何平衡社区发展与投资者利益，以及如何适应不断变化的监管环境，都是 SocialFi 项目在发展过程中需要解决的关键问题。

尽管面临挑战，SocialFi 的未来发展前景广阔。随着区块链技术的发展和 Web3 生态的成熟，SocialFi 将呈现以下趋势：

- 多链互操作性：SocialFi 平台将逐步实现跨链互操作，扩大用户基数和资产流动性。
- 社交图谱的价值挖掘：社交图谱将成为 SocialFi 平台的核心资产，通过数据分析，可以为用户提供更精准的推荐和服务，并衍生出更多创新的商业模式。
- AI 的深度融合：AI 技术将在内容生成、社区管理、用户画像等方面发挥重要作用，提升用户体验和平台效率。
- GameFi 元素的引入：通过引入游戏化的元素，如任务、成就、奖励等，激发用户参与度，增强社区粘性。

未来，要想在竞争激烈的赛道中脱颖而出，SocialFi 项目需不断创新，适应市场变化，才能实现可持续发展。

9 参考资料

1. <https://www.hanghangcha.com/hhcQuestion/detail/1280480.html>
2. https://www.marketresearchintellect.com/download-sample/?rid=1043539&utm_source=PulsePC&utm_medium=072
3. <https://www.verifiedmarketreports.com/product/SocialFi-market/>
4. <https://trends.google.com/trends/explore?date=all&q=SocialFi,Web3%20Social,Decentralized%20Social%20Network&hl=en-CA>
5. <https://defillama.com/protocols/SoFi>
6. <https://dappradar.com/research/market-sectors>
7. <https://dappradar.com/blog/state-of-the-dapp-industry-q3-2024>
8. <https://dune.com/impossiblefinance/social-fi-dashboard>
9. <https://dune.com/pixelhack/farcaster>
10. <https://dune.com/filarm/lens-vs-farcaster>
11. <https://foresightnews.pro/article/detail/48234>
12. <https://dune.com/cryptokoryo/friendtech>
13. <https://defillama.com/protocol/friend.tech#information>
14. <https://defillama.com/protocol/friend.tech#fees-revenue>
15. <https://dune.com/galxe/ecosystem>
16. <https://www.footprint.network/@rogerD/Campaign-Analysis>
17. <https://www.coingecko.com/en/categories>
18. <https://www.coingecko.com/en/categories/SocialFi>
19. <https://www.rootdata.com/dashboard>
20. <https://www.panewslab.com/zh/articledetails/s990wed6.html>
21. <https://www.theblockbeats.info/news/54962>
22. <https://www.chaincatcher.com/article/2103850>
23. <https://web3caff.com/zh/archives/48397>
24. <https://www.chaincatcher.com/tags/%20Galxe%20>
25. <https://www.aicoin.com/zh-Hans/article/371684>

相关链接



Gate研究院社媒



往期研究报告

关于 Gate 研究院

Gate 研究院是专注于区块链产业研究的专业机构，长期致力于深入研究区块链产业发展趋势，为从业人员和广大区块链爱好者提供专业、前瞻性的产业洞察。我们始终秉持着普及区块链知识的初心，力求将复杂的技术概念转化为通俗易懂的语言，透过对海量数据的分析和对市场趋势的敏锐捕捉，为读者呈现区块链行业的全貌，让更多人了解区块链技术，并参与这个充满活力的产业。



research@gate.me

免责声明:本报告仅用于提供研究和参考之用，不构成任何形式的投资建议。在做出任何投资决策前，建议投资者根据自身的财务状况、风险承受能力以及投资目标，独立做出判断或咨询专业顾问。投资涉及风险，市场价格可能会有波动。过往的市场表现不应作为未来收益的保证。我们不对任何因使用本报告内容而产生的直接或间接损失承担责任。

本报告中包含的信息和意见来自 Gate 研究院认为可靠的专有和非专有来源，Gate 研究院不对信息的准确性和完整性作出任何保证，也不对因错误和遗漏(包括因过失导致的对任何人的责任)而产生的任何其他问题承担责任。本报告所表达的观点仅代表撰写报告时的分析和判断，可能会随着市场条件的变化而有所调整。