

 Gate Research

Polymarket Builders

新范式与生态



Gate 研究院：Polymarket Builders 新范式与生态

摘要

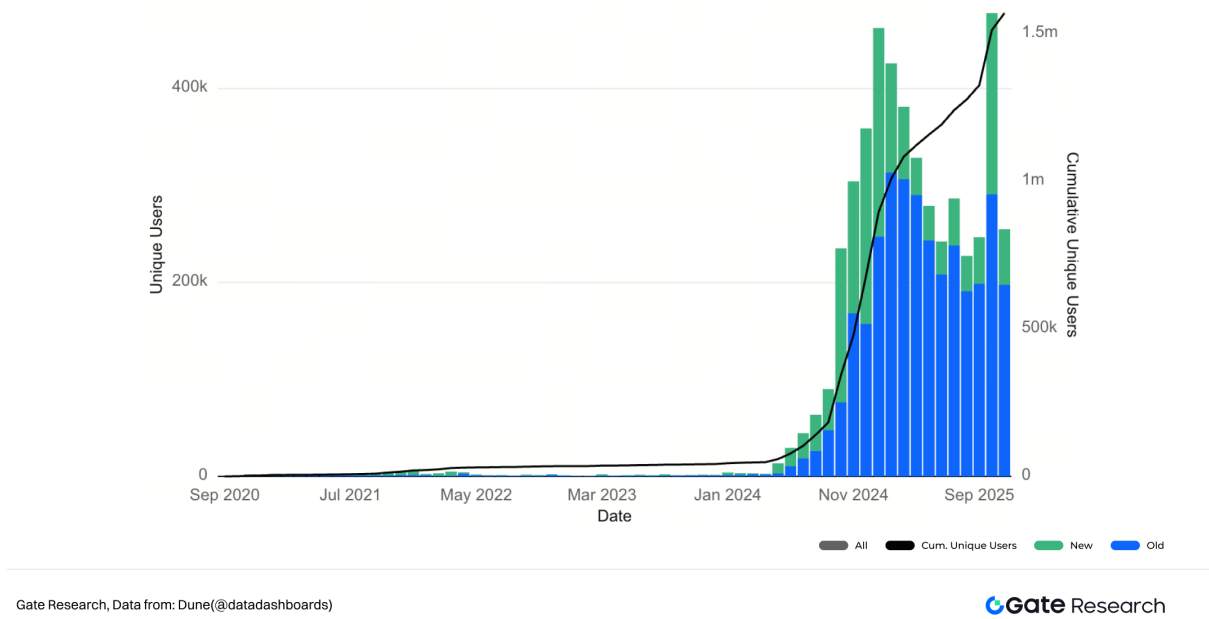
- Polymarket 通过 Builder Codes 实现从单一平台向开放生态的战略转型，以应对流动性过度集中、用户需求多样化及市场竞争加剧等核心挑战。
- Polymarket 生态已形成后端、中间件、前端应用与 AI Agents 的四层结构，其中 Builders 集中在以 Trading Bots 为代表的前端应用上，但交易量占母体平台仍不到 3%。
- 参照 Hyperliquid Builder 等同类系生态的成熟范式，Polymarket Builders 生态具备显著增长潜力，理论上存在数倍甚至十倍的发展空间。
- Polymarket Builders 生态发展尚需时间，面临商业模式不成熟与外部竞争等挑战，尤其需应对以 Robinhood 作为核心分发渠道的合规对手 Kalshi 所带来的市场竞争压力。

一、引言

预测市场作为通过市场机制聚合群体智慧、对未来事件结果进行预测的平台，正逐渐从小众加密领域走向主流视野。这一趋势在 2024 年大选和 2025 年 NFL 赛事期间尤为明显，不仅激发了公众对未来趋势的好奇与讨论，更让基于资金的预测显示出巨大的媒体与商业价值。在这一背景下，作为该领域的最早探索者和领头羊，Polymarket 的动向尤为值得关注。

1.1 Polymarket：全球预测市场的领跑者

图一：Polymarket 周交易量



Polymarket 已稳固确立其作为全球最大去中心化预测市场之一的地位，其增长数据是最佳证明：平台月交易量和交易用户均在 10 月创下历史新高，其中月交易量超过 30 亿美元，月交易用户超过 47 万。凭借对政治、体育、经济等热点事件的精准预测，Polymarket 的数据多次被彭博、路透等主流媒体引用，其影响力已不局限于加密货币领域，开始进入更广泛的社会讨论空间。巨大的流量与交易行为，使其不再只是一个交易平台，更演变成一个实时反映集体智慧的“信息中枢”。

1.2 Builder Codes：从单一平台到广阔生态的战略转折

面对爆发式的增长与多元化的用户需求，Polymarket 没有选择在单一平台里闭门造车，而是在近期推出了其生态化战略的核心利器——Builder Codes。

Builder Codes 是一套标准化的接入与标识机制，允许第三方开发者将自己的前端应用，如交易终端或 Telegram Bot，无缝接入 Polymarket 底层的订单簿、市场与流动性池。开发者可通过分配到的唯一代码，实现订单路由与交易追踪，从而在共享同一深度市场的同时，保留自

身的用户与品牌关系。这使得任何开发者都可以基于 Polymarket 的后端能力，快速搭建具有独特功能与界面的预测应用。

Builder Codes 的推出，本质上是一次生产关系的变革，将 Polymarket 从一个功能完备的“超级应用”，转变为一个向所有开发者开放的“基础设施”。未来的创新将不再局限于官方团队，而是交给整个开发者生态——任何人都可以基于 Polymarket 强大的基建，构建出形态各异的前端应用，以满足不同圈层用户的独特需求。反过来，围绕 Builder Codes 构建的应用又成为了 Polymarket 市场的向外部纵深分发的渠道。

值得注意的是，这种开放架构与其他赛道中的“Builder 模式”一脉相承。链上永续协议 Hyperliquid 同样采用类似机制，通过 Builder Codes 实现前端多样化与交易流量追踪。二者虽服务于不同类型市场，但在生态开放与分发逻辑上殊途同归——即从“自己做”到“大家一起做生态”。

二、预测市场生态建设的必要性

Polymarket 选择从“平台”走向“生态”，并非一个偶然的战略决策，而是应对其自身乃至整个预测市场领域长期存在的结构性痛点的必然选择。要理解 Builder Codes 的价值，首先需要理解这些痛点为何难以在单一平台模式下根除。

2.1 预测市场发展痛点

在单一平台的模式下，预测市场的发展面临几个逐渐显现的矛盾：

- 流动性的“马太效应”：一个预测市场的价值在于其价格的准确性，而这直接依赖于充足的流动性。然而，流动性天然地会向头部、热门的事件集中，导致大量长尾、小众但同样有价值的市场（如地方选举、特定科技项目进展）陷入“流动性不足→预测不准→用户流失→流动性更差”的死亡螺旋。比如，政治和体育板块的预测的交易量显著高于科技和文化等小众领域；在政治领域中，大选的流动性会显著高于地方性选举，但是地方性选举又映射着大选不同派系的力量博弈，最终会反映到大选赔率上。综合性平台的力量难以在所有类型的市场和细分领域中都维持相同的曝光度，最终会导致流动性进一步分化和拉大差距。

- 市场冷启动的“鸡生蛋”困境：创建一个新的市场就好比创建一个新的资产，创建容易做大很难。如果没有前期的流动性和关注度，新市场就无法产生准确的价格信号；而没有准确的价格信号，又无法吸引用户和流动性。这个“先有鸡还是先有蛋”的问题，在单一平台自上而下的市场创建模式下，限制了市场种类的创新和扩张速度。
- 产品体验众口难调：专业交易员渴望强大的图表分析、API 接口和快速的执行速度；休闲用户则希望界面简单、规则清晰、即点即用；社区玩家可能想要跟单功能和社交互动。一个单一的前端界面，试图满足所有用户的需求，最终往往只能服务于“中间用户”，而牺牲了头部和尾部用户的体验。
- 信息不对称与认知门槛：预测市场的核心是信息差博弈。在单一平台中，用户往往缺乏有效的工具来辅助决策。比如一个关于“某科技公司是否能在特定日期前上市”的市场，需要交易者对该科技公司保持长期追踪，对其业务收入或增长壁垒、路线图计划、核心团队有深入了解。这种高度的专业性和信息不对称性，会将大量潜在但知识储备不足的用户挡在门外，或导致他们因信息劣势而蒙受损失。
- 市场竞争的“维度冲击”：预测市场赛道正变得日益拥挤，Polymarket 面临着来自不同维度的激烈竞争。一方面，有像 Kalshi 这样完全合规、通过与 Robinhood 等主流券商集成来提供极致便捷体验的对手，它们能轻松触达数百万传统金融用户。另一方面，诸如 Base 和 BNB Chain 也在涌现新的预测市场协议，依靠生态基金和公链资源以期望实现追赶。在这种多线冲击的格局下，如果 Polymarket 仅依靠自身团队的资源和单一产品路线图，将难以同时在不同战场上建立绝对优势，存在用户被分流、市场份额被侵蚀的风险。

2.2 Polymarket 生态化转型逻辑

痛点并非无解，恰恰是这些结构性矛盾，与外部环境的变化相结合，共同构成了推动预测市场从封闭平台走向开放生态的核心驱动力。Polymarket 选择以 Builder Codes 开启生态化战略，是利用自身有利因素顺势而为。

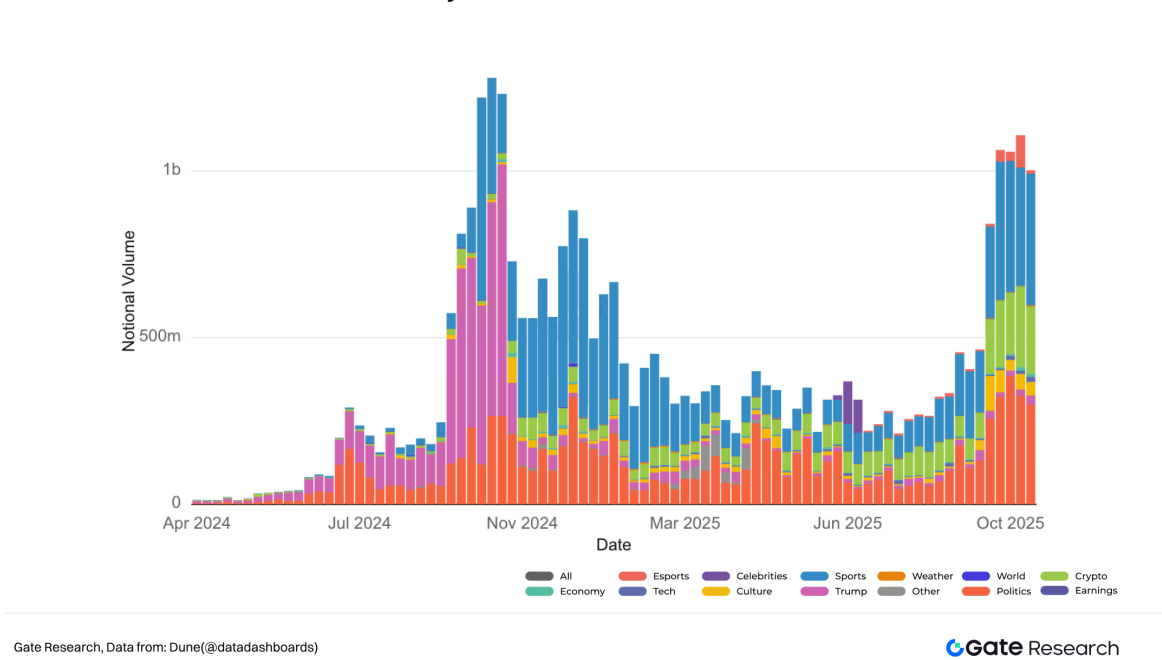
- 链上链下混合模式

与一些完全链下和依靠 API 获取交易数据的预测市场不同，Polymarket 采用混合模式，即订单匹配发生在链下提高效率和降低成本，交易的结算和执行则在 Polygon 网络链上完成。链

上结算得益于区块链的不可篡改性和非托管特性，订单通过签名消息执行，避免了中心化平台的信任风险，同时保留了资产所有权的最终性，这使得 Polymarket 的订单簿和流动性可以被视为一个相对安全的、可编程的“公共设施”。这种可组合性为生态建设提供了技术基石。第三方开发者无需经过平台提前授权，即可通过标准化的 Builder Codes 安全、无缝地调用其核心流动性，就像乐高积木可以任意拼接一样，这从根本上降低了集成门槛，使得快速构建多样化应用成为可能。

- 用户破圈与需求分层

图二：Polymarket 周交易量（按事件划分）



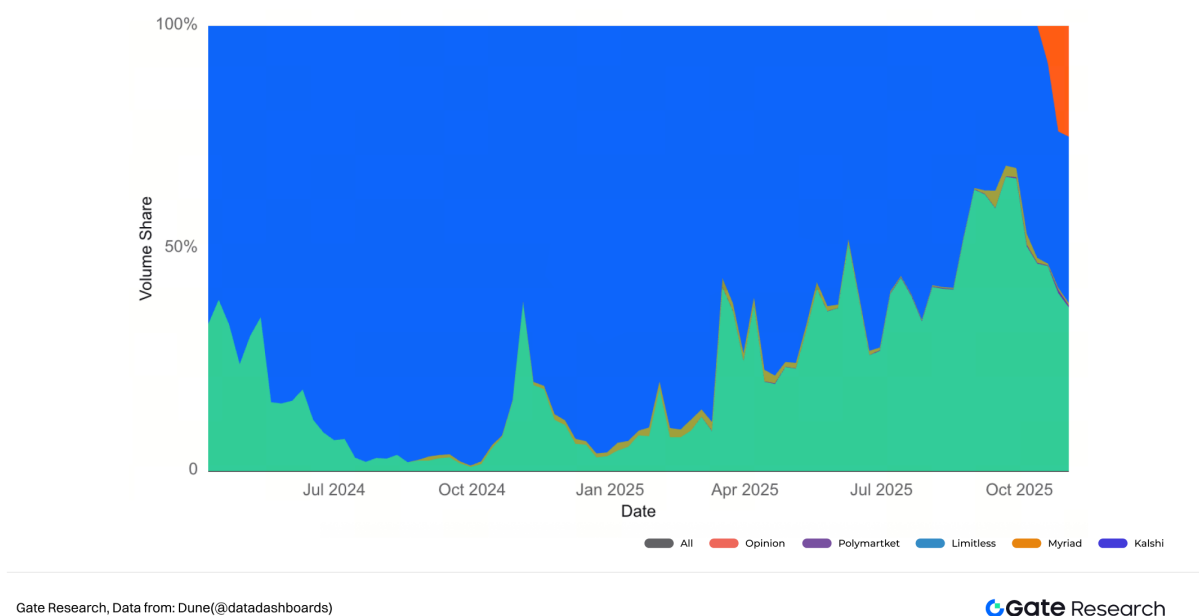
Polymarket 在事件预测的发展上较为均衡，以政治、体育和 Crypto 为主，文化和电子体育 Esports 也在快速崛起。这表明了 Polymarket 在不同类型的事件上都证明了其价值，用户群体从加密原生圈层加速向不同圈层的主流视野扩张。不同类型的事件会带来不同使用习惯和需求的新用户，仅仅只是单一的、面向 Crypto Native 用户的产品界面显然无法满足所有人。市场内部自发地会出现需求分层，这为专注于特定事件类型或不同特点的用户群体的垂直前端创造了巨大的市场机会，吸引外部开发者入场填补空白。

- 经济驱动与激励相容

Polymarket 是一个没有交易费用和没有代币的平台，但 Builder Codes 并不会限制第三方开发者去收取费用或者发布代币。目前在 10 余个 Polymarket Builders 中，已有部分平台收取每笔交易 0.5% - 2% 的常规费用，并发布了代币；一个比较有意思的现状是，这些收取费用的平台大多都会使用获得的部分收入用于代币回购。此外，Polymarket 官方制作了一个数据仪表盘以跟踪 Builders 的发展情况，并投入超过 100 万美元的 Grants 以支持头部 Builders 发展，保证其即便不收费仍然能够获得一定的收入支持。

- 竞争策略的升级

图三：预测市场交易量市场份额



尽管 Polymarket 具备强大的先发优势，但随着预测市场越发被市场关注，中心化合规对手 Kalshi 和新兴协议 Opinion 在资源和流量上的追赶，都对 Polymarket 带来了压力，而开放生态将让 Polymarket 利用生态的广度以对抗单一产品的深度，将竞争从“团队对团队”升级为“生态对生态”。Polymarket 还在积极拓圈，与传统巨头 Twitter 和 Google 等合作成为生态盟友。利用整个开发者、用户、社区联盟、传统底蕴与其他生态进行对抗，壁垒更深，也更难以被复制。

2.3 Builder Codes 的角色

Polymarket 推出的 Builder Codes 作为生态战略性的解决方案，不仅是简单的技术接口，更是整个生态系统的核心连接器与创新赋能器，发挥 Polymarket 的优势，应对用户痛点和市场竞争。

- 分发与聚合

Polymarket Builder 在逻辑上将承担分发渠道与共享的流动性池使命。任何获得授权的第三方应用，无论其形态是专业的交易终端、简易的移动应用，还是嵌入在社群中的聊天机器人，都直接路由至 Polymarket 统一的订单簿和流动性池。这意味着：

- 对于新市场：一个专注于“体育赛事”或“科技发布会”的垂直应用，无需从零开始积累用户和流动性。它一经推出，其用户就能立即在共享的深度市场中交易，缓解了市场冷启动的“鸡生蛋”困境。
- 对于长尾市场：原本因官方前端曝光不足而缺乏流动性的小众市场，现在可以通过无数个垂直前端触达对其感兴趣的特定用户群体，从而盘活存量流动性，有效对抗流动性的自然集中趋势。
- 预测即服务

Builder Codes 使“预测”这一核心功能从 Polymarket 网站这个单一的目的地，转变为一个可以嵌入任何线上场景的预测即服务。

- 场景嵌入：体育媒体可以在赛事报道旁嵌入实时预测模块；财经资讯平台可以在宏观经济新闻下集成相关预测市场；DAO 可以就治理提案创建专属的预测页面，让原本没有投票权的用户也能参与预测。
- 价值延伸：通过这种无处不在的嵌入，预测市场从交易工具演变为一种信息交互与共识形成的基础设施，其价值和影响力得以指数级放大。

三、以 Trading Bots 为代表的 Polymarket 多样化生态发展

3.1 Polymarket 生态划分

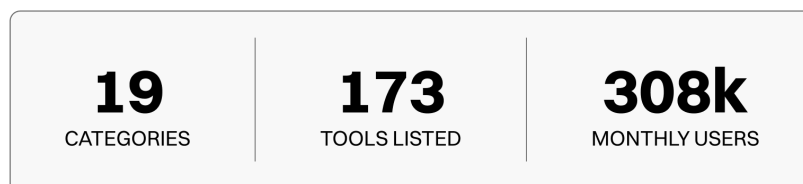
以前中后台逻辑划分，Polymarket 生态可以分为后端仲裁（如 UMA 预言机）、中间层（各类 API）、前端应用（如终端和 TG Bots 等 Trading Bots），以及新兴类型（如 AI Agents）。

- UMA 预言机扮演着 Polymarket 后端至关重要的“仲裁者”角色

UMA 预言机的工作流程并不复杂。当智能合约需要获取现实世界的的数据时，任何用户都可以充当提议者，抵押保证金并提交一个数据点；在提议后的一个特定时间段内，其他人可以对这个提交的数据点提出异议；如果有人在争议期内提出异议，系统会启动 UMA 的数据验证机制；届时，UMA 代币持有者将在 48 小时内对争议进行投票，以决定最终被认可的正确结果。放到 Polymarket 预测市场中，当一个事件到期需要结算时，UMA 预言机就会启动上述流程来确定最终结果。如果没有人对提交的结果提出异议，那系统便会依据该结果自动完成资金结算。UMA 预言机能够以较低的成本处理各类复杂事件的判定，使得 Polymarket 能够创建涉及政治、体育、Crypto 等多样化的预测事件，而无需依赖中心化的权威机构来宣布结果。不过，如何无争议仲裁一直是预测市场中备受讨论的话题。某些预测市场会采取人工仲裁的方式以恒定裁决，有些则借助 AI 判定。UMA 预言机看似很完美，但仍然多次陷入争议，无论是类似于“稀土协议事件”的客观事件还是“西装事件”的主观事件，关键点在于代币持有者在争议时具有投票权，而这种投票权极易被巨鲸操纵，让一个每月处理数十亿美元交易量的市场暴露在一个总市值仅为 1.3 亿美元的代币上。

- 中间件与增强工具

图四：Polymarket 生态数据总览



中间层连接着偏向于底层的基础设施与用户-facing 应用，丰富了生态的数据和交互能力。

Polymarket 已经诞生了一系列数据分析工具，如官方的 Polymarket Analytics、一站式分析 Polysights、鲸鱼追踪工具 PolyInsider 等，将链上原始数据转化为可供决策的洞察。在社区支持的 Polymarket 网站上对 Analytics Tools、Portfolio Tracking、Dashboards 等工具进行了 19 种类型划分，收录了超过 170 个工具。

- 前端应用

前端应用是生态中最活跃、最直接触达用户的部分，它们基于共享的后端基础设施和中间件，构建出形态各异、针对性极强的用户界面，满足了不同事件领域、从专业交易员到休闲用户的不同需求，特别是在 Builder Codes 上线后，赋予了对这些前端应用的数据追踪能力，使其真正的凝聚为一个整体；各种 TG Bots 和终端层出不穷，成为了 Polymarket 生态中最活跃的建造。

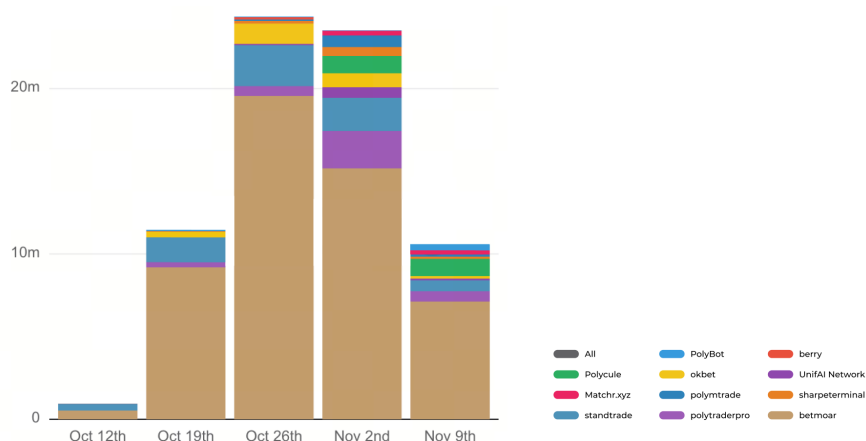
- 新兴力量：AI Agents

AI Agents 是当前生态中具有颠覆性的新兴力量，目前正以两种主要方式融入生态：

- 作为决策辅助工具：如 Polytale 等 AI 助手，能够索引上千个市场，通过自然语言对话为用户提供市场分析、趋势解读和个性化推荐，降低用户的信息不对称与认知门槛；
- 作为自主交易者：一些策略化机器人，允许用户配置复杂的条件触发规则，实现 7x24 小时无人值守的自动化交易。更前沿的探索是，一些 AI Agents 开始尝试利用实时信息流自主做出预测和交易决策，它们正在从“工具”演变为生态中的新一类参与者。

3.2 Polymarket 最成熟的生态：Trading Bots

图五：Polymarket Builders 周交易量

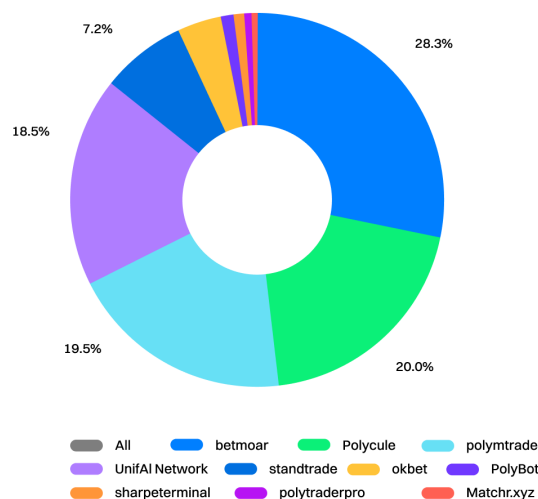


在 Polymarket 多样化的生态图谱中，Trading Bots 交易无疑是当前发展最成熟、模式最清晰的一环。Builder Codes 的推出，可以说正是为这类前端应用量身打造的新的增长引擎。目前 10 余个 Polymarket Builders 每周交易量可达超过 2,000 万美元，约占 Polymarket 的 2.5%，其中 Betmoar 成为首个 Builder Codes 推出约一个月以来累积交易量超过 5,000 万美元的 Trading Bots，占据着超 70% 的市场份额。

作为最 OG 的 Polymarket 终端，除了提供交易外，Betmoar 还扮演着一个高效的侦察兵角色，通过聚合看板的形式，帮助用户在 Polymarket 海量的预测市场中快速定位机会。Betmoar 核心功能可分为四大板块：追踪热点 Movers，按 1 小时、6 小时和 24 小时等维度，快速找出涨跌幅最大、交易最活跃的市场；监控 Bonds，查看即将到期的可能存在反转或错误定价的高风险高回报事件机会；Disputes 在一个界面展示所有处于仲裁或结果判定阶段的市场；感知情绪 Comments，汇总各个市场最新评论与活跃度，以感知社区情绪。此外，Betmoar 已集成到超过 40 个 Discord 服务器，覆盖超过 5.3 万名用户，并可以通过 bot 支持命令式操作，这让其从孤立前端转向社交化，用户在社区群组中即可交易，极大提升了粘性和活跃度。

图六：Polymarket Builders 累积交易用户排名

Cum. Traders Ranking Polymarket Builders Program after Builder Codes		
rank	builder	cumulative_traders
1	betmoar	589
2	Polycule	415
3	polymtrade	406
4	UnifAI Network	384
5	standtrade	149
6	okbet	80
7	PolyBot	20
8	sharpeterminal	16
9	polytraderpro	14
10	Matchr.xyz	6



虽然 Betmoar 在交易量上占据绝对的市场份额，但在交易用户侧则没有显著的优势。相比之下 Polycule 拥有 Builders 中第二大交易群体，同时是 Polymarket 生态中首个获得 VC 投资的 Telegram Bots，在今年年中获得了曾投资 Pump.Fun 的孵化器 AllianceDAO 的资金。

Polycule 的主要功能包括内置 Solana 至 Polygon 的跨链交易，简化新用户的代币转换流程

，这点也成为了日后预测市场 Telegram Bots 的标配；在 Telegram 内通过指令完成所有涵盖浏览热门市场、YES/NO 下单、管理仓位、资产和分享盈利链接等操作；最早推出跟单功能的 Bot 之一，获得了 Polymarket 官方数据网站 Polymarket Analytics 在 Traders 界面的跟单跳转支持。

此外，Polycule 是为数不多中开启了费用收取的 Trading Bots，针对赎回交易中收取 0.5% 的费用，这意味交易量的增长能够直接转化为收入并实现代币赋能。自 2025 年 6 月 29 日开启费用以来，Polycule 团队累积捕获了超 5.6 万美元收入，其中在 7 月下旬到 10 月初利用捕获的部分费用回购了总量 $\sim 0.34\%$ 的代币。不过随着团队重心转向在 Solana 推出一个新的预测市场，尽管 Polycule 仍在运营，但品牌已被更名为 PMX Trade。

总体而言，以 Builder Codes 为引擎，以终端和 Telegram Bots 这两类 Trading Bots 为代表的前端应用，已成为 Polymarket 生态中最具活力的增长极。然而，在表面繁荣之下，生态的演进也并非一帆风顺。首先是 Builders 服务的用户基数相对有限但产品却数量持续增多，意味着竞争将持续拉大；其次无论是 Betmoar 在交易量上的绝对统治但却与用户量上的不成正比，还是作为标杆项目的 Polycule 在取得初步成功后选择更名并将重心转向新业务，都揭示了生态在从“早期采用”迈向“持续繁荣”的过程中，孕育着新机遇的同时，也面临着一系列深刻的挑战。

3.3 Polymarket 生态机遇

以 Builders 为代表的 Polymarket 生态最根本、最确定的机遇，来自于其与母体平台 Polymarket 和预测市场共同成长的巨大红利，以及其自身市场渗透率的极低起点所蕴含的数倍甚至十倍级增长潜力。已集成的 Builders 平台仅贡献了 Polymarket 不足 3% 的交易量；而如果考虑收取了费用的平台，则交易量占比不到 1%。这揭示了绝大多数用户仍习惯使用官方前端，以及生态的商业化探索才刚刚起步。

当我们观察同类生态的成功案例时，能窥见 Polymarket Builders 可能的未来。在链上永续协议 Hyperliquid 上，其 Builders 生态已能贡献约 10%-20% 的平台总交易量，并为开发者创造了数千万美元的稳定收入。同样，在 Meme 交易领域，专业的数据终端也占据了 Meme 赛道中相当大的流量份额，成为 Meme 发展的重要分发平台。这两个成熟的范式表明，一个健康、活跃的第三方生态完全有能力捕获其底层平台 10%-20% 以上的交易流量。

四、与竞品及近似产品的对比分析

在剖析 Polymarket 自身生态的构建与划分后，一个不可或缺的视角是将其置于更广阔的竞争图景中。与各类近似产品进行对比，能帮助我们更清晰地评估 Polymarket Builder 的独特定位、发展潜力与面临的挑战。

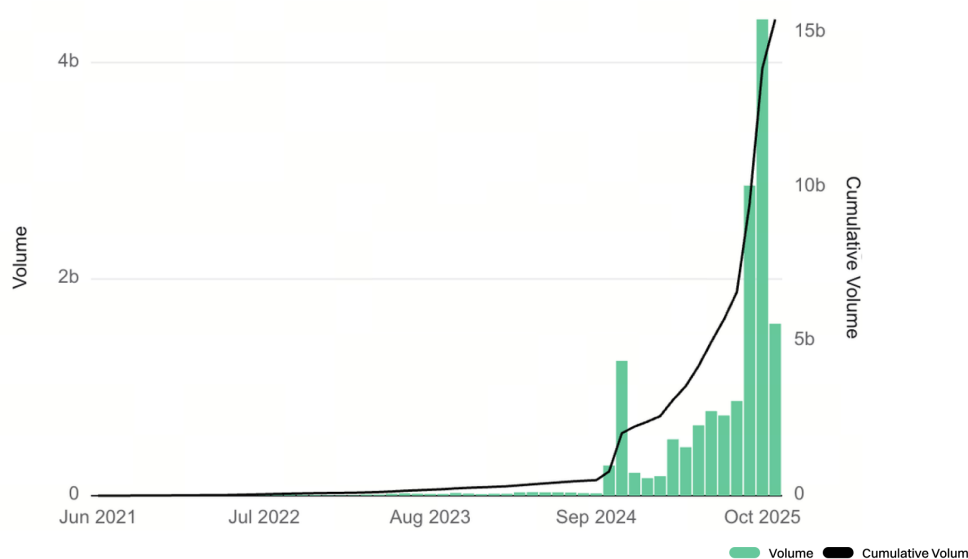
4.1 渠道为王，Robinhood 助力 Kalshi 分发

与 Polymarket 围绕 Builder Codes 打造开放可组合的生态系统的加密原生道路不同，其最大的合规劲敌 Kalshi 采取了截然不同的战略——借助互联网券商 Robinhood 的强力渠道，成功地将预测市场产品触达至数以千万计的传统金融用户，在今年内实现了惊人的增长飞跃。

Robinhood 的预测市场产品 Prediction Market Hub 在今年 3 月于 APP 内上线，而 Kalshi 作为受 CFTC 监管的交易所，为其提供了合规的市场基础设施框架。在初期，二者的合作以政治和经济事件为主，例如选举和美联储利率决议；随后在今年 8 月将合作范围延伸至体育领域，推出了针对 NFL 和大学橄榄球比赛结果的预测市场；在 10 月进一步扩展至娱乐与流行文化领域，使用户可以对名人动态、音乐发布等文娱事件进行预测。

在二季度财报电话会议上，Robinhood 表示，其用户在 Kalshi 的预测市场上交易了面值约 10 亿美元的合约（每份合约面值 1 美元）。该公司针对每份合约收取约 0.01 美元的佣金，即预测市场业务在 Q2 为 Robinhood 带来了约 1,000 万美元的收入。

图七：Kalshi 周交易量



在刚到来的第三季度财报中，Robinhood 的预测市场业务实现进一步增长，年化收入超过了 1 亿美元。具体而言，Q3 的事件合约交易总额环比增长一倍以上，达到了 23 亿份，相应收入约为 2,300 万美元。此外，2025 年 10 月的合约交易总额已达到 25 亿份，单月收入达到了 2,500 万美元，甚至超过了整个 2025 年第三季度的总量。值得注意的是，在 10 月 Kalshi 的名义交易量约为 44 亿美元，即 Robinhood 帮助 Kalshi 完成了超过 50% 的交易分发。

Kalshi 与 Robinhood 的合作，本质上是合规内容与巨型渠道的强强联合。对于 Kalshi 而言，它获得了通往 Robinhood 庞大用户群的黄金入口。根据第三财报，Robinhood 拥有超过 2680 万的资金客户，这极大地降低了 Kalshi 的获客成本。对于 Robinhood 而言，这是在其向“超级应用”转型过程中的关键一步，引入 Kalshi 的预测市场丰富了自己的产品矩阵，提升了用户粘性和交易活跃度。当市场波动可能导致传统业务增长潜在放缓时，预测市场这类创新业务有望接替成为新的增长引擎。

图八：Polymarket 与 Kalshi 对比

对比维度	Polymarket	Kalshi
核心定位	去中心化预测市场基础设施	强合规的中心化平台
运营模式	链上结算+链下撮合的混合架构 订单簿与流动性可组合	完全中心化撮合与清算 通过法币账户直接结算
产品特点	政治、体育和 Crypto 均衡发展文化和 Esports 成为新增长	90% 集中在体育板块 交易量显著受体育赛事开赛时间影响
生态结构	Builder Codes 驱动的多前端生态 生态 Grants 支持	Robinhood 流量占比超 50%
用户来源	加密原生用户为主 逐步向非加密圈层扩展	依托互联网券商 Robinhood 转化传统金融用户

不可否认的是，Kalshi 借助传统互联网券商渠道所带来的增量，要比 Polymarket 在 Crypto 生态圈内的打造迅猛得多。这种“合规+主流渠道”的模式，已经对 Polymarket 构成了直接的竞争压力。

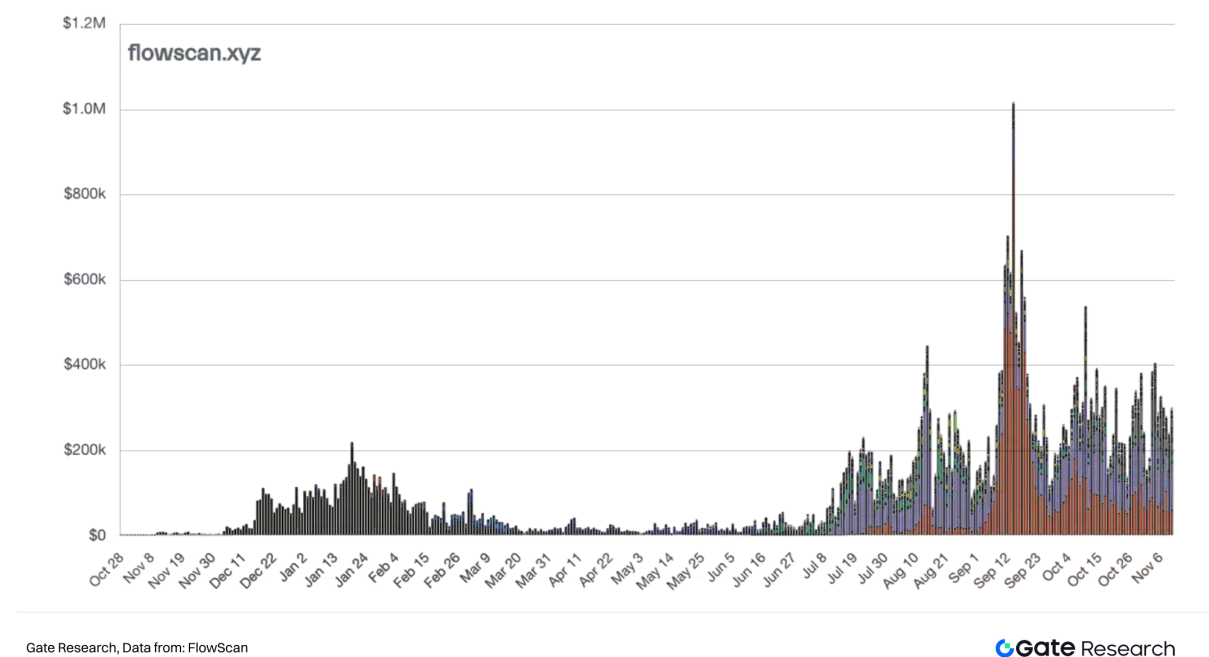
4.2 与 Hyperliquid Builder：生态模式的借鉴与差异

Hyperliquid 是链上永续合约交易的领导者，其 Builders 系统是 Polymarket Builders 的重要参考对象。两者在生态逻辑上相似，但因所处赛道不同而存在差异。

在技术实现层面，对于 Hyperliquid 来说，Builder codes 是以参数形式嵌入订单数据中，链上交易数据直接包含 Builder 地址，结合 Hyperliquid Explorer 或公开的 builder_fills 数据文件，可以轻松追踪 Builder 的流量和分成，这种设计让科学家可以直观地进行链上分析，开发者也可以直接从区块链浏览器中提取数据。Polymarket Builder 则主要通过 API Keys 和 Relayer Client 集成，但这些都是 off-chain，原生和 Builder 交易没有办法从链上 tx 中直接区分。

在 Builders 生态上的技术实现层面的差异实际也与核心诉求与产品逻辑有关。Hyperliquid 服务于永续合约交易，对交易速度、执行效率和杠杆功能有极高要求，如专业前端、交易机器人等 Builders 应用也主要围绕这些核心诉求展开。Polymarket 作为预测市场，用户的核心诉求更侧重于信息的发现、分析和便捷参与，而非简单地追求速度。

图九：Hyperliquid Builders 日收入



Hyperliquid Builder 生态高度成熟，累积捕获了超过 4,100 万美元的收入，这为 Polymarket 描绘了一个成功的生态化蓝图，尤其在收入潜力方面。同时，这也值得 Polymarket Builders 项目方去思考如何构建自己的收入模式，而不仅仅是依赖于官方 Grants。

4.3 与 Meme Terminal：潜在的跨界之争

除了直接的预测市场竞品，Polymarket 及其生态还面临着来自 Meme 交易领域的跨界竞争，本质是对用户有限注意力和资本的争夺。

在这一维度上，成熟的 Meme 交易终端 Axiom 无疑是 Polymarket Builders 生态中一个绝不可忽视的潜在对手。Axiom 在 Solana 链上的 Meme 交易领域已建立起统治性地位，无论市场环境如何，仍长期保持该赛道超过 60% 的市场份额。更重要的是，它拥有丰富的生态建设经验，在上线首日即支持的 Hyperliquid Builders，并且其交易量和收入长期稳居

Hyperliquid 生态前五。Axiom 团队无疑是具备快速集成并成功运营一个第三方前端生态的能力。如果 Axiom 未来决定布局预测市场，它很可能轻易地利用其成熟的技术架构和庞大的用户基础，对现有的 Polymarket Builders 形成降维打击。

尽管 Axiom 来自截然不同的交易赛道，但其成功经验恰恰具备强大的可迁移性。从表面看，Meme 交易与预测市场的核心诉求截然不同，Meme 需要一个提供极致的交易速度和新资产首发信息的环境，以满足用户对“彩票式”高回报的追求；而预测市场的价值则根植于信息分析与概率判断，并非一个完全速度优先的赛场。然而，在更深的层次上，对于 Builders/交易平台来说，都存在一个根本的共性，即对终极交易体验的优化。无论是 Axiom 通过速度与信息赋予用户在瞬息万变的 Meme 市场中的优势，还是 Polymarket Builders 通过界面简化、信息聚合和社交功能来降低预测市场的参与门槛，它们的最终目的都是通过优化用户体验来吸引并留住用户。因此，这场竞争不仅是流量的争夺，更是用户体验设计能力与开发效率的比拼。已经验证了自身能力的 Axiom，无疑是 Polymarket Builders 生态必须警惕的跨界挑战者。

五、结语与展望

预测市场的发展正处于一个关键的节点。预测市场的核心竞争力不仅在于“谁能更早建立起可靠的流动性与用户基础”，还在于“谁能构建出更具生命力、更具自我演化能力的生态系统”。Polymarket 选择通过 Builder Codes 推动生态开放化，无疑是一个具有里程碑意义的战略选择——它将预测市场从单一平台系统，转化为可持续演进的开放网络。

然而，生态开放并不意味着高枕无忧，网络效应需要时间培育，而外部竞争的压力却是即时的。最直接的压力来自 Kalshi 与 Robinhood 的战略联动。Robinhood 用户群的渠道红利让 Kalshi 在短短数月内完成了用户教育与规模化突破，成为了可与 Polymarket 抗衡的主流预测

市场。这种“合规内容 + 巨头分发渠道”的组合，构成了对 Polymarket 极为现实的外部威胁——当预测市场被包装进传统券商的 App 并以法币结算形式呈现时，其用户门槛更低、触达更广、转化更快。

从短期来看，Polymarket 的生态化建设仍处于早期阶段。Builders 的交易量占比不足 3%，商业化机制尚未成熟，用户习惯仍集中于官方前端，生态整体仍需时间积累与迭代完善。同时，Polymarket 依靠 UMA 预言机进行底层结算与结果仲裁尽管在成本与去中心化程度上具备优势，但过去“稀土协议事件”“西装事件”等多次争议案例暴露出失衡的潜在隐患。随着未来生态的持续扩大，若预言机遭受操纵或投票失真的问题仍持续发生，可能会带来连锁反应和信任危机。

但正如 Hyperliquid Builders 的成功经验所证明的那样，当生态网络效应逐步成型后，开发者与用户的双向增长将形成自我强化的循环。长期而言，Polymarket Builders 体系有潜力成为预测市场的“App Store”，承载无数垂直前端、交易工具与创新应用，推动 Polymarket 从“金融工具”演化为“社会基础设施”。这条开放之路虽非坦途，却是一条能够孕育无限可能、构筑深层竞争力的必然之路。

六、参考文献

- Dune, <https://dune.com/datadashboards/prediction-markets>
- Dune, <https://dune.com/datadashboards/polymarket-overview>
- Dune, <https://dune.com/datadashboards/kalshi-overview>
- Dune, <https://dune.com/gateresearch/pmbuilders>
- Polymarket, <https://docs.polymarket.com/developers/builders/builder-intro>
- Polymark, <https://polymark.et/>
- Gate, <https://www.gate.com/news/detail/13789413>
- Globenewswire, <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/11/05/3181923/0/en/Robinhood-Reports-Third-Quarter-2025-Results.html>
- FlowScan, <https://www.flowscan.xyz/builders?builder=all>

[Gate 研究院](#)是一个全面的区块链和加密货币研究平台，为读者提供深度内容，包括技术分析、热点洞察、市场回顾、行业研究、趋势预测和宏观经济政策分析。

免责声明

加密货币市场投资涉及高风险，建议用户在做出任何投资决定之前进行独立研究并充分了解所购买资产和产品的性质。[Gate](#) 不对此类投资决策造成的任何损失或损害承担责任。

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。

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。