



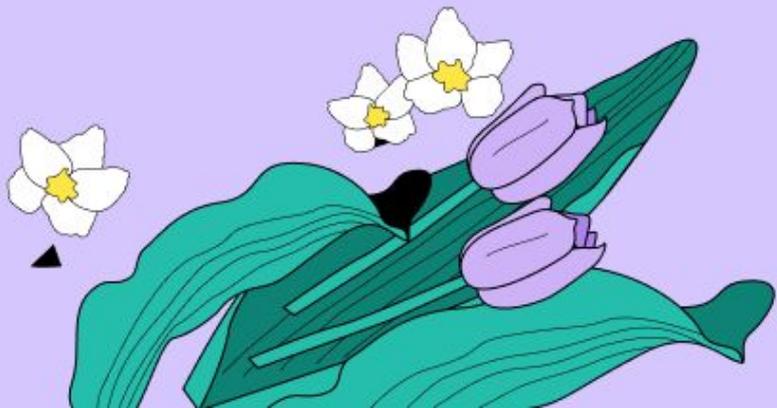
在熊市開始自己的區塊鏈專案與Q&A





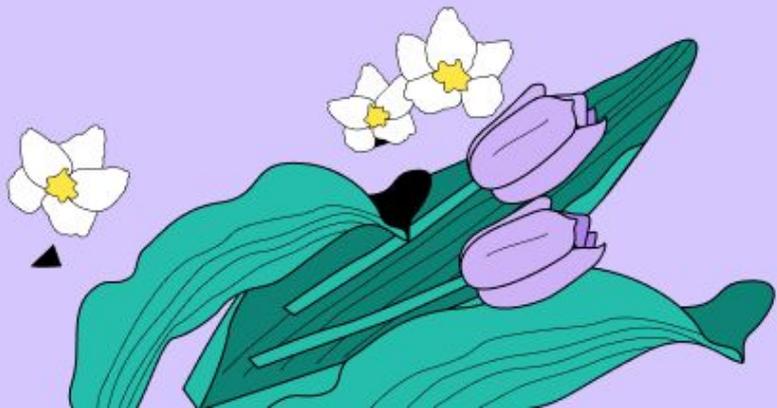
馮彥文

- Co-founder / Product
- <https://yenwen.com>
- <https://fb.me/tempofeng>





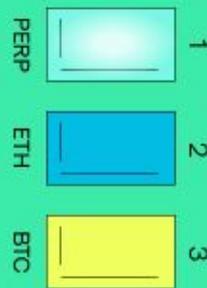
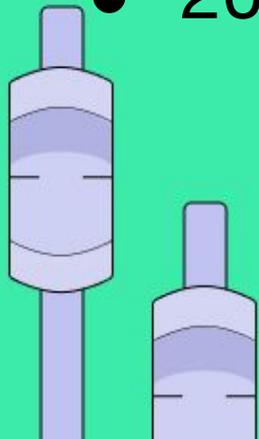
為什麼想做 Perpetual Protocol?





為什麼想做 Perpetual Protocol?

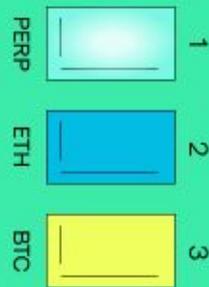
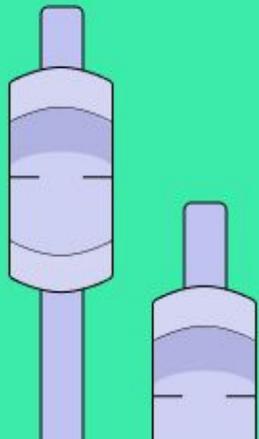
- 2017 - Cryptokitties
- 2018 - Cinch Protocol / Binance Incubator
- 2019 - Decore
- 2020 - Perpetual Protocol





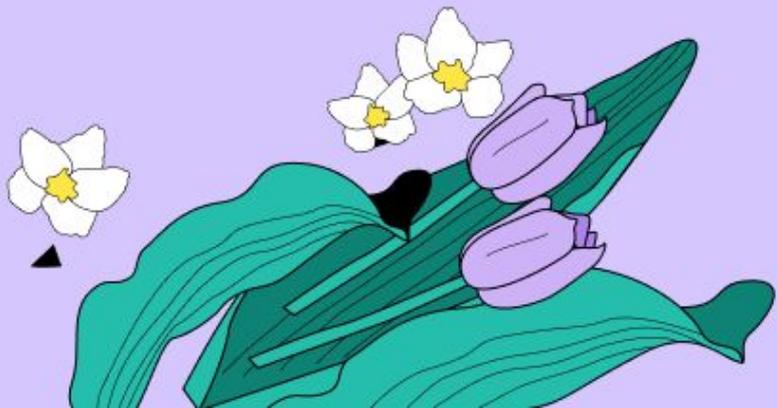
為什麼想做 Perpetual Protocol?

- 做自己熟悉的東西 vs 做市場需要的東西
- 在低點進入市場
- 與國際/社群接軌





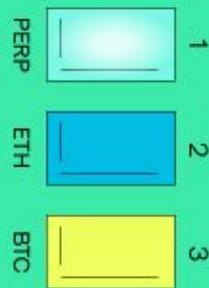
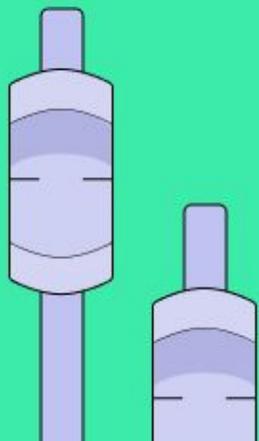
該如何找到合適的題目？





我想做的產品 vs 用戶想要用的產品

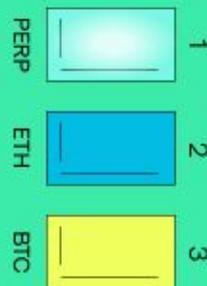
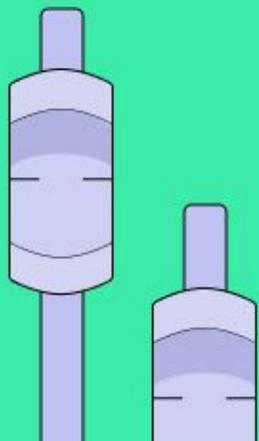
1. 以我想要做的產品為主
2. 以用戶想要使用的產品為主
3. 看情況





找到自己的分析邏輯

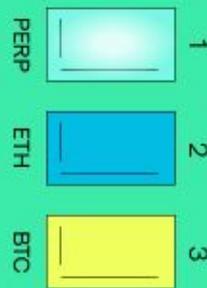
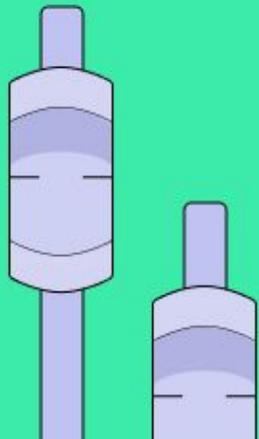
- 題目不是一段解釋，分析脈絡是最重要的
- Why Now?
 - 思考新科技對未來的影響
 - 押寶在未來 6 ~ 12 個月的變化





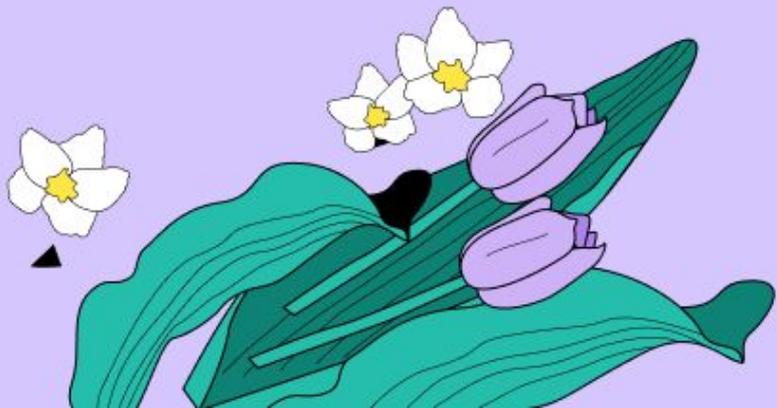
技術含量是很重要的考量

- 頂級 VC 通常只關心產品
- 換個視角看問題或是換個視角看產品
 - 不是深奧的數學就行
- 需要多個角度找到最適合的定位
 - 聽別人對短解釋的意見





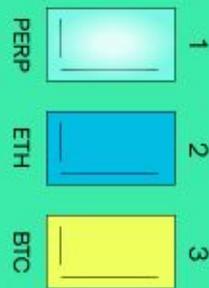
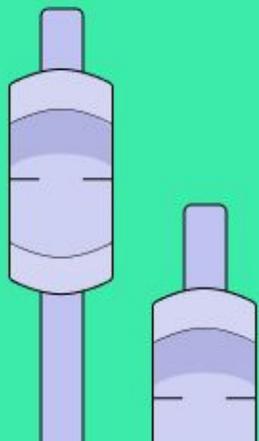
該如何接觸投資人？





我應該考慮從 VC 或是社群募資？

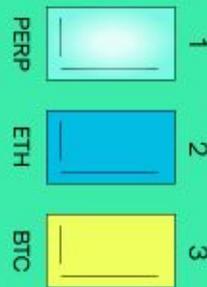
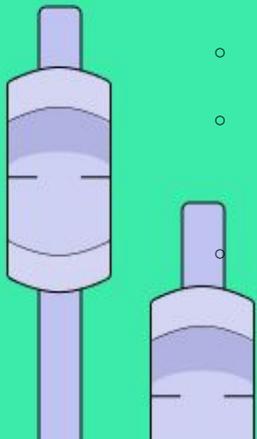
1. VC
2. 社群
3. 都要！





錢就是錢！

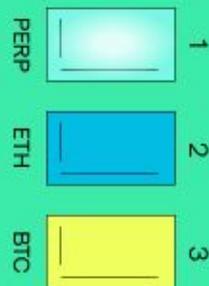
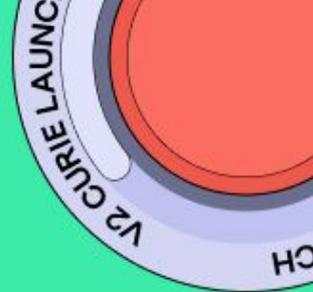
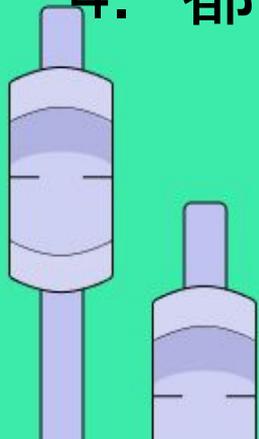
- Smart Money vs Dumb Money
- 🙋 炒幣 KOL
- 不同的對象有不同的途徑
 - Web2 投資人 vs Paradigm
 - 先研究對方已經投資過的專案
 - 擬定策略
 - 不同投資人不同投影片？
 - 追蹤成效





我該如何與投資人接觸？

1. 透過其他專案介紹
2. 在活動堵投資人
3. 寄送 cold emails
4. 都做！





客製化！

- 問題不在怎麼認識，而是怎麼讓對方對你感興趣
- 針對不同的投資人，假想為什麼對方會投資你的專案
- 投資就像交男女朋友
 - 不是獻殷勤
 - 讓自己熱門是重點
 - 選擇自己同一個層級的對象
 - 關係是長遠的
- 包括社群經營，如何有自己認同的一群朋友最重要

