

各位老铁们好，相信很多人对互联网数字藏品交易市场都不是特别的了解，因此呢，今天就来为大家分享下关于互联网数字藏品交易市场以及互联网数字藏品交易市场有哪些的问题知识，还望可以帮助大家，解决大家的一些困惑，下面一起来看看吧！

本文目录

1. [艺术品营销如何与互动网结合，艺术品交易十互联网能够取代实体店交易吗？](#)
2. [谁在为摸不到的“数字藏品”买单？](#)
3. [网上最畅销的10种商品](#)
4. [到底什么是数字藏品？](#)

艺术品营销如何与互动网结合，艺术品交易十互联网能够取代实体店交易吗？

商业核心关键词就两个：流量和价值交换。先有流量，后有价值交换，就有财气。

流量一般分为【泛粉】、【精准粉】、【铁杆粉】。泛粉没有明确需求，价值不大；铁杆粉需要长期培育，多次成交才能达成。因此，你要重点吸引精准粉。

网络平台就如一个大型的鱼塘，被一个个关键词切割成一个个精准的小鱼塘：每个关键词背后都代表一个需求、一个精准人群、一个精准市场。

比如【健身】背后是想健身的人群，【瘦腿】背后是想瘦腿的人群，【艺术品】背后是想买卖艺术品的人群。

比如，你现在想在互联网做艺术品营销，我们搜一下在某音搜一下【艺术品】：

这里不仅有海量的同行，同行手里还有海量的用户！这些都是你要获取的精准粉，因为关注他们的不就是对【艺术品】感兴趣的人吗？

没有枪没有炮，敌人给我们造！

没有精准粉丝，同行给我们准备！

我们再随意点击任何一个同行头像，进去里面看看：

你只要找到那些粉丝列表不隐藏的同行，再点击一下【粉丝】，噔噔噔噔，海量精

准流量在向你招手：

这里有十几万的粉丝，随便一个同行手上的资源都够你开发小半年！

当然，你不能每天海量去私信这些粉丝。一方面效率低，另一方面平台也会将这种行为列为重点监控的骚扰动作，太频繁容易被禁言或封号。

其实我们根本不用私信的，照样能吸引粉丝主动进来。

同行截流术虽然见效快，但只是万能引流术其中一个小招而已，真正的大招是下图最后那3个方法，那些才是最为经典的获客绝技，精通任何一个都够你用了。

留下1个赞，今年有钱赚！

谁在为摸不到的“数字藏品”买单？

没有人躲在暗处数钱，人人都在明处数钱，收获是相信故事的人的钱。数字藏品，也就是NFT，包括你说的互联网金融（你是说数字货币？）。这些东西都是“艺术”（故事），有信仰的，有共识的，有数钱的，有收获的。

你只能辩证地看待这件事。以摄影为例。现在随着手机摄像头和处理器的的发展，每个人都可以随时拿出手机拍照，但世界上几乎没有一模一样的照片（PS除外哈），因为时间不会停止，每一秒世界的每一秒都有不同。那么为什么有些照片可以拍出这么多的价格，而大量的照片却一文不值呢？因为没有共识，只有达成共识的作品才能有高价值。那么在达成共识的人中，自然会有数钱的人，也有被切断的人。

就像在潮流圈里，有些人对衣服的要求是耐穿又便宜。有些人对衣服的需求就是潮流，就连某位明星都穿。以19awVisvimValdez外套为例，售价约为2w4。每件作品的左胸都有一个手写的数字，包括手臂两侧的水滴。也就是说，每一件衣服在世界上都是独一无二的。这件衣服一共有三种颜色，其中白色的是木村拓哉和陈赫穿的（最重要的是木村拓哉），B站的两位知名up主SOTORITETSU和RubbishBoy（貌似skywang也有一个）我有点忘了），反正在各方的加持下，现在白色款的二手均价在4W5左右，还有成交。那么20年后，visvim会成为最知名的Archive品牌，而这些保存完好的恋物癖还会再被炒几次吗？RafSimons01aw的飞行员夹克在2018年的拍卖会上以47,000美元的价格售出，那么谁在数钱，谁在收获呢？

事实上，没有人永远数钱，也没有人永远被切断。世界随时都在变化。人要做的就是保持初心，做自己该做的事。

网上最畅销的10种商品

网上最畅销10种商品运动鞋，口罩，地方特色风味美食，电子产品，保健品，抗击疫情相关的药品，家具，休闲套装，玩具，广场舞服装。

到底什么是数字藏品？

谢谢你的问答，以个人之见数字藏品指中华传统文化艺术中以吉祥数字做生的文化艺术品，例如一帆风顺，二龙戏珠，三阳开泰，四季平安，，，等等，以上仅为个人认为和观点仅供大家交流参考。

OK，关于互联网数字藏品交易市场和互联网数字藏品交易市场有哪些的内容到此结束了，希望对大家有所帮助。