



以區塊鏈技術領導手遊產業的下一波成長

索引-1

1. 摘要	Page 1
2. 手機遊戲產業痛點	Page 1
2.1 遊戲開發者：內容製造成本暴增，導致被迫粗製濫造	Page 2
2.1.1 平台高分成比例，降低開發者收益	Page 2
2.1.2 遊戲間競爭存在灰色操作缺失公平性	Page 2
2.1.3 遊戲生命週期縮短	Page 2
2.2 遊戲發行商：玩家獲取成本與平台服務費過高導致難以維持正常運營	Page 2
2.2.1 高額的平台服務費	Page 2
2.2.2 高額的玩家獲取成本	Page 3
2.3 玩家	Page 3
2.3.1 平台玩家價值被忽視	Page 3
2.3.2 推薦模式中心化與展示形式單一	Page 3
2.3.3 無所不在的業配文	Page 4
2.3.4 遊戲資產中心化的問題	Page 4
3. Motion的願景	Page 5
3.1 最豐富的遊戲內容	Page 6
3.2 基於區塊鏈技術的平台	Page 7
3.3 充滿活力的遊戲社群	Page 7
3.4 高性價比的營銷媒體	Page 7
3.5 讓世界變得更美好	Page 8
4. Motion特點	Page 8
4.1 合理的平台服務費	Page 8
4.2 社群挖礦	Page 8

索引-2

4.3 去中心化的虛寶交易	Page 9
4.3.1 安全的點對點交易	Page 9
4.3.2 限量發行的虛寶拍賣	Page 10
4.4 去中心化的營銷	Page 10
4.4.1 吸引最佳銷售員	Page 10
4.4.2 共享遊戲玩家社群	Page 10
4.4.3 營銷活動及追蹤功能	Page 11
4.4.4 發佈及訂閱系統	Page 11
4.5 遊戲菁英獎勵	Page 12
4.5.1 去中心化的客戶服務	Page 13
4.5.2 遊戲本地化服務	Page 13
4.5.3 封閉測試	Page 13
4.5.4 美術設計	Page 13
4.6 MTN保證貸款平台	Page 13
4.7 對開發者友善的分發平台	Page 14
4.8 快速整合及技術支援	Page 14
5. Motion平台技術架構	Page 15
5.1 基於mixin主鏈設計高性能遊戲化主鏈	Page 15
5.2 智能合約	Page 16
5.3 分布式存儲	Page 16
5.4 對開發者友好的SDK	Page 16
6. Motion代幣與發行計畫	Page 16
6.1 關於 Motion代幣(MTN)	Page 16
6.1.1 Motion代幣簡介	Page 16

索引-3

6.1.2 Motion代幣的優勢	Page 17
6.1.3 Motion代幣的產生机制	Page 17
6.1.4 Motion Token的消耗	Page 17
6.2 Motion代幣發行計畫	Page 18
6.2.1 代幣配置	Page 18
6.2.2 資金用途	Page 18
7. 2018 年的時程及專案里程碑	Page 19
7.1 Motion熱門遊戲	Page 19
8. 總結	Page 21
9. 核心團隊暨合作夥伴	Page 22
9.1 Motion核心團隊介紹	Page 22
9.2 Motion合作夥伴簡介	Page 24

1. 摘要

本白皮書詳細介紹Motion項目作為全球首個基於區塊鏈技術的遊戲發行平台的產品結構、設計思路與實際應用。

手機遊戲產業自2012年起歷經爆炸性的成長，吸引諸多遊戲發行公司投入市場之中，遊戲玩家也因此有更多選擇；然而，由於應用商店服務費居高不下、廣告成本不斷提升、以及整體業界開始進入「紅海式」競爭等原因，導致許多中小型遊戲開發與遊戲發行公司不僅越來愈難以維持過去幾年的利潤比例，甚至連維持正常營運都越來越困難，而這除了將讓手機遊戲產業整體的成長進入瓶頸，也將使得遊戲玩家越來越難享受到真正喜愛的優質遊戲。

Evatar自2012年手機遊戲甫開始爆發時即已投入手機遊戲產業之中，並創造出優秀的成績；在多年的自身經驗與對產業整體的詳細觀察評估之後，Evatar決定推出Motion這個突破性的手機遊戲平台，透過區塊鏈技術的融合、各項以遊戲開發者、遊戲發行公司和遊戲玩家利益為最高考量的特點、以及導入Evatar多年來在業界累積的經驗與豐富資源等方式，解決手機遊戲市場目前的發展瓶頸，並進一步引領手機遊戲業的下一波成長。

目前，在亞洲地區營收榜上前 200 名的手機遊戲中，已有100款以上簽署合約同意將其遊戲上架至Motion，這表示Motion一上線就會有海量的使用者，並將快速擴大，也表示Motion的加密貨幣：Motion Token (MTN) 將成為此平台上 500 多個遊戲，超過 1 億個註冊玩家使用的核心貨幣之一。

2. 手機遊戲產業痛點

Evatar 自2012年起投入並致力於手機遊戲產業，且於後續五年內獲取超過1,000萬不重複裝置之註冊遊戲玩家，並達到一年7,000萬美元營收；然而於此同時，Evatar也觀察到以下幾項手機遊戲業界越趨嚴重的問題與挑戰：



2.1 遊戲開發者：內容製造成本暴增，導致被迫降低品質

2.1.1 平台高分成比例，降低開發者收益

行業發展之初，分發平台方冷啟動階段為了吸引更多的開發者入駐。從開始僅收取流水的30%，而在後期已經提升到了50%，甚至部分平台方收取70%。其實此類政策稀釋了遊戲開發者的收益，提升了內容制造成本。

2.1.2 遊戲間競爭存在灰色操作缺失公平性

目前很多遊戲廠商為了讓在已有分發平台獲取更多的流量，存在著刷榜、刷評分和自充等問題。這本身就是對誠實的開發者不公平。

2.1.3 遊戲生命週期縮短

手機遊戲產業現今的發展是平台較青睞多計費點高收入遊戲以及大廠遊戲，不僅各主要平台之間的產品同質化，也導致中小型遊戲開發商很難破局。

另外，由於平台與發行方的推薦規則亦偏重商業化遊戲，導致整個行業遊戲內容被迫轉向收入型遊戲設計，使其生命週期縮短。

2.2 遊戲發行商：玩家獲取成本與平台服務費過高導致難以維持正常運營

2.2.1 高額的平台服務費

如前所述，現今平台收取30~70%的服務費，而由於平均來說，遊戲發行商的淨利潤率約為 10%，代表至少有 75%的淨利潤需支付給手機應用商店，這使得遊戲發行商難以賺到足夠的利潤以維持正常運營。

2.2.2 高額的玩家獲取成本

依據統計，近年來以每次行動成本（CPA; Cost Per Action）計價的廣告費用逐年提升，由 2012 年的平均 0.5 美元，成長近 16 倍到 2017 年的平均 8 美元。

其原因有以下三點：

1. 遊戲發行商無法從廣告通路或社群媒體獲取用戶的聯繫資訊，以至於必須要不斷地付出廣告費來接觸重複的用戶。
2. 有些廣告代理商會使用詐騙手法或機器人帳號來假造流量，以從遊戲發行商這邊騙取廣告費用。
3. 幾乎所有遊戲相關的媒體、論壇、社群，對於包含遊戲資訊的廣告都收取極高的登錄費用

2.3 玩家

2.3.1 平台玩家價值被忽視

用戶將自己的時間投入到平台享受遊戲，讓平台有了收益，創造了價值但用戶本身沒有得到應有的獎勵。

同時，平台以自身商業化目的為前提，將推薦位和榜單放置各種高收入遊戲，造成榜單遊戲集中在高收入類型，並產生高度的同質化。

2.3.2 推薦模式中心化與展示形式單一

現有平台的推薦制度透露出濃重的規則商業化氣息，無法真正的為用戶進行精準推送，而圖文信息部分的展示方式，也不足以描述已有豐富的遊戲內容，這些都讓玩家無法透過平台的介紹，方便地找到自己適合與喜愛的遊戲。

2.3.3 無所不在的業配文

由於前述之遊戲相關媒體、論壇、社群，幾乎是靠著遊戲發行商的廣告費維生，而这也衍生出以下兩個問題：

1. 玩家在遊戲社群網站上會吸收到什麼遊戲的資訊，取決於哪個遊戲的行銷預算多，而不是哪個遊戲的品質高，故玩家很難找到值得信賴的遊戲評論。
2. 玩家沒有足夠的誘因在社群網站的討論區提供遊戲相關的評論或任何攻略，自然也不會想去解答其他玩家所提出的問題。

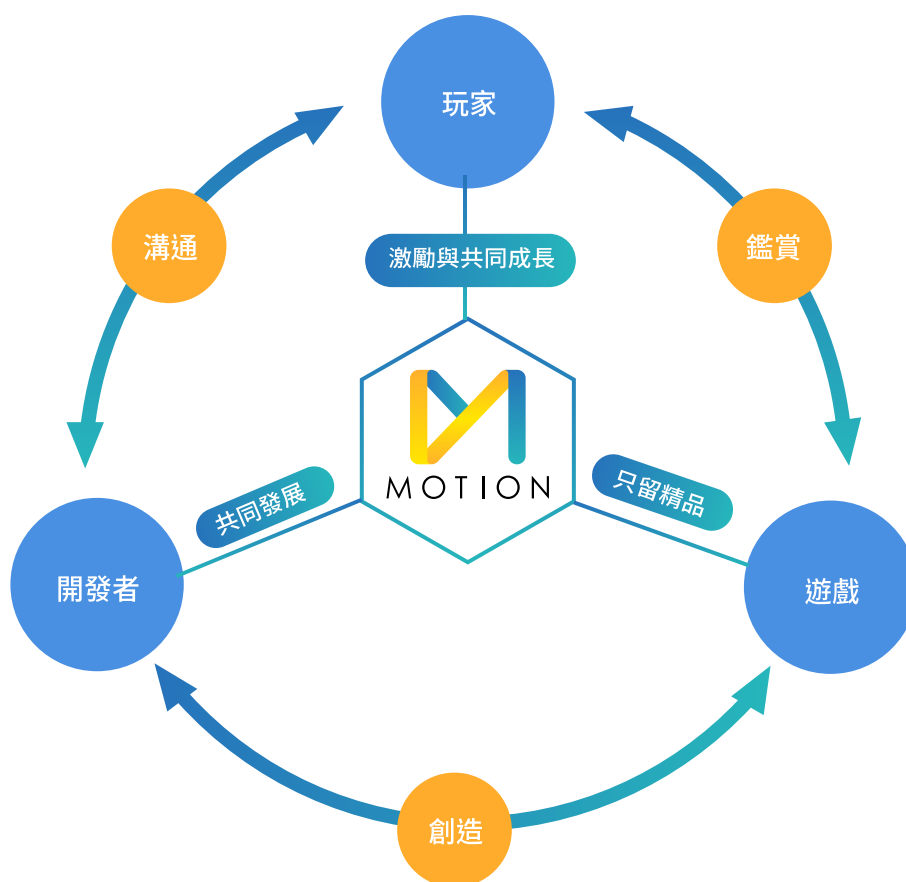
2.3.4 遊戲資產中心化的問題

傳統模式下遊戲內資產不屬於用戶本身，而是遊戲獨立的數據，用戶流失資產無價值，資產流通性差。而對於一些卡牌類遊戲，MMO重度遊戲對於裝備和卡片的爆出生率都控制在中心化服務器當中，用戶容易為遊戲快速變現而買單。機制和資產信息存在不透明性。

在上述挑戰之下，對手機遊戲開發者與發行商而言，要維持手機遊戲產業在過去幾年的高利潤率不僅越來越辛苦，甚至單是要生存下去都成問題；而對遊戲玩家而言，這也將導致遊戲本身發生劣幣驅逐良幣的現象，要找到並享受優質的手機遊戲體驗越發困難。

如果這些狀況繼續延續，預期將進入惡性循環，導致遊戲開發商、遊戲發行商與遊戲玩家三輸的遺憾局面。

然而，隨著區塊鏈技術的日漸成熟，Evatar看到能快速且成功解決上述問題、並且引領手機遊戲產業繼續成長的絕佳機會，並推出 Motion 這個面向下一個時代的全新概念手機遊戲發行平台。



3. Motion的願景

Motion 的願景是藉由智能合約與自有的加密貨幣 Motion Token (MTN) 等技術，除了為全球手機遊戲發行商解決上述問題，使其能有機會以更健康的方式營運與發展之外，也為全球遊戲用戶建立一個去中心化的遊戲平台，讓遊戲用戶們能有更優質的環境享受手機遊戲。

Motion 平台的核心是搭建一個以用戶口碑和產品質量為主的遊戲推薦分發平台，在此平台上提供標準數字貨幣和多種開放API與SDK用於遊戲接入，支持用戶良性行為激勵，開發者行為激勵，平台性的道具交易和公平透明化對戰平台等開放功能。

Motion平台將能提升遊戲開發者在流水上的收益占比、維護用戶自身行為產生的激勵收益和個人資產、並且維持平台對遊戲與用戶的公平性，讓遊戲開發者、遊戲發行商與遊戲玩家三者共同打造一個健康向上的遊戲生態圈。

我們將透過以下方式達成Motion的願景：

3.1 最豐富的遊戲內容

2017年全球手機遊戲市場中，中國、台港澳、韓國和東南亞市場的規模為 275 億美元，超過全部手機遊戲市場規模的 54%，而根據 Newzoo 的報告指出，全球總營收 504 億美元中的 56.2% 來自營收排名前 10 名的遊戲，也就是所謂的「S 級遊戲」。

Evatar 自2012年投入手機遊戲產業起，便與多數開發商保持良好的合作發行關係，連續發行了「水晶之心」、「御劍情緣」、「幻想編年史」、以及「倩女幽魂」等 S 級的遊戲強作，並與亞洲主要遊戲開發商及遊戲發行商維持長久穩固的合作關係。

2016 年至 2017 年期間，由 Evatar 發佈的手機遊戲當中，有超過 70% 進入亞洲 App Store 和 Google Play 的營收排行榜前十名。

因此，即便 Motion 尚未正式上線，基於這些合作公司對於 Evatar 確實能解決遊戲產業如今面對的種種問題與挑戰的信任、以及過去長久累積的合作關係，目前在亞洲營收前 200 名手機遊戲的開發公司中，已有 100 款以上簽署合約同意將其遊戲上架至 Motion，而這也將讓 MTN 成為此平台上 500 多個遊戲，超過 1 億個註冊玩家使用的核心貨幣之一。



3.2 基於區塊鏈技術的平台

Motion 將透過區塊鏈技術與遊戲平台，為所有遊戲發行商提供全球化的支付服務；相較於傳統支付渠道，透過MTN進行交易時之交易成本將降至極低，使用者甚至可以在 MTN 平台上進行小額支付。

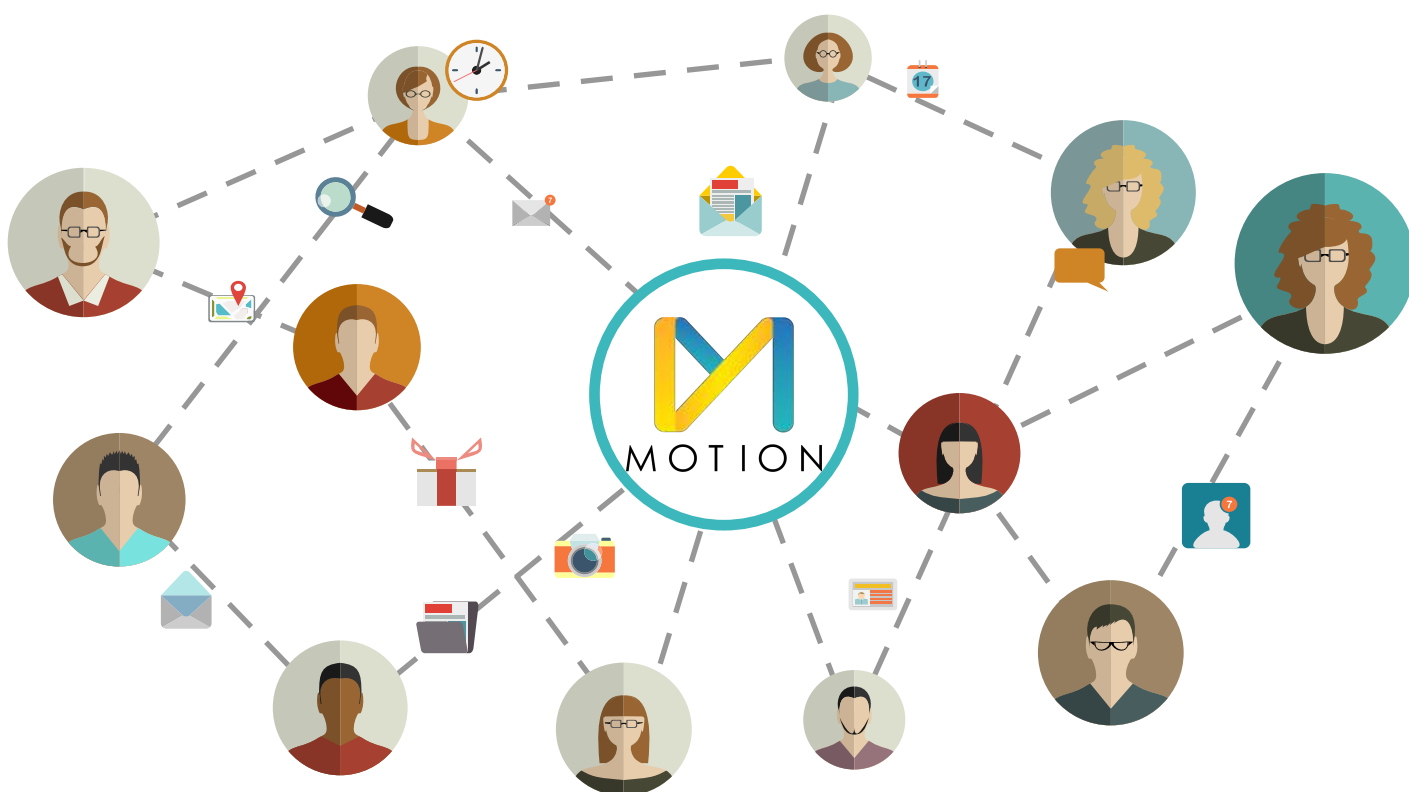
3.3 充滿活力的遊戲社群

在 Motion 平台中，貢獻內容者將可獲得 MTN 獎勵，垃圾訊息發送者則會受到負評的懲罰。藉著玩家在遊戲內容中進行交流的自動評分系統，Motion將可確保公平性，進而成為有高質量內容的遊戲社群。

3.4 高性價比的營銷媒體

由於Motion同時也將是一個由超過1000萬手機遊戲玩家組成的社群媒體，對於發行商來說，Motion將是他們能以最高投資報酬率的方式獲取新玩家的行銷渠道；不僅如此，當玩家成為訂閱遊戲發行商的社群用戶之後，發行商甚至還可用免費的方式與他們進行接觸。

超過 1000 萬使用者群 = 行銷媒體



3.5 讓世界變得更美好

Motion 將其收入的 10% 自動捐贈給非營利組織，如醫療保健、教育、環境保護、拯救貧困等，Motion 區塊鏈技術將確保所分配資金給上述組織的透明度。

4. Motion特點

Motion 利用去中心化交易、行銷、客服、社群挖礦等方法來解決以上遊戲產業的三大問題。Motion 現有 48 項主要且持續新增的功能，以下將說明 Motion 用來解決問題的主要特點：

4.1 合理的平台服務費

玩家購買遊戲幣或其他虛寶的消費額中，Motion 只會拿取 10% 的 MTN 作為平台服務費。這些所收取的 MTN 會用在平台的發展、營運、行銷上，還有用來支付 MTN 借貸平台的利息。

(* Motion 目前只支持 Android 系統手機遊戲的遊戲下載及遊戲內支付功能，但我們仍會為 IOS 手機遊戲提供用戶社群、廣告追蹤及其他遊戲相關的平台功能)

當 Motion 達到全球手機遊戲市場份額的 10% 時，平台服務費每年總額將達到 5 億美元，從而使 Motion 平台實現永續運營目標。

Motion 將捐贈平台服務費的 10%，也就是平台總營收的 1% 給慈善機構與團體。玩家可以投票決定這些捐款如何分配至哪些慈善機構。這使得 Motion 成為世界各地需要、社會公益的持續支援與合作夥伴。

4.2 社群挖礦

玩家可以透過以下三個步驟挖到 MTN

1. 撰寫遊戲社群內容，如遊戲評論、遊戲攻略等相關內容或回答其他玩家對遊戲任務及劇情的提問。
2. 當上述內容被發表後，Motion 的其他使用者可以瀏覽內容、評論、分享或是按喜歡、不喜歡。這些使用者的動作都會給予該內容一定分數。舉例來說，雖然瀏覽可以讓該內容得到分數，但是表達喜歡可以給該內容得到更高的計分。
3. 當一則內容根據社群挖礦的演算法判斷的分數為正時，作者就可以得到一些 MTN 作為獎勵。在 Motion 上受歡迎的內容甚至可以持續為作者挖好幾年的 MTN。

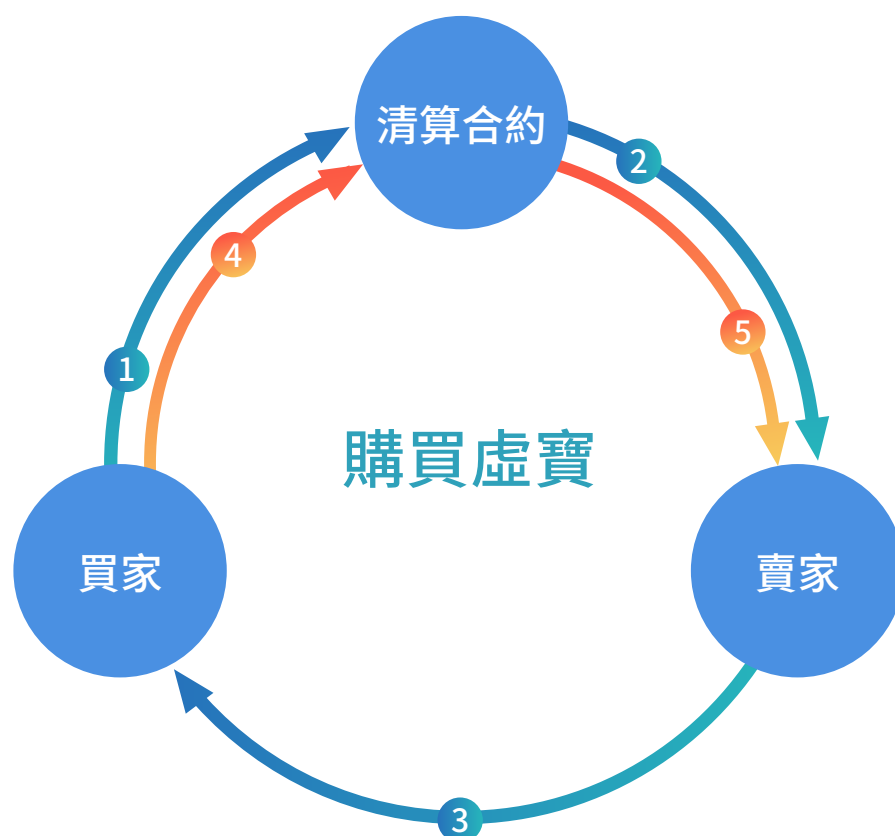
Motion 將連續十年，每年提供 1 億個 MTN 作為社群挖礦的資金來源。十年之後，社群挖礦的成本將改由平台服務費來支付。

4.3 去中心化的虛寶交易

除了用來購買遊戲幣外，MTN 也可以在 Motion 的虛寶交易系統上購買遊戲內的虛寶。

4.3.1 安全的點對點交易

當買家購買虛寶時，Motion 平台會設立一個清算的智慧合約來協調虛寶買賣雙方之間的信託交易。



- 1 買家將交易的資金交予「清算合約」託管
- 2 通知賣家該筆資金已託管
- 3 利用遊戲內機制將標的虛寶轉移給買家
- 4 告知智能合約虛寶已轉移完成
- 5 將託管資金交給賣家

4.3.2 限量發行的虛寶拍賣

遊戲發行商可以在 Motion 上舉行限量虛寶拍賣來作為一種行銷手段，且限制只有 Motion 的註冊用戶可以參予拍賣。

基本上，50% 的虛寶會供應給等級高的玩家，另外 50% 則會以抽獎的方式決定幸運兒。

4.4 去中心化的營銷

4.4.1 吸引最佳銷售員

最佳銷售員是誰呢？可能是你，也可能是你的朋友或家人。銷售員可以將 Motion 產生的追蹤連結網址貼到部落格、臉書等地方來賺取 MTN。計算方式是基於銷售成績計算（Cost Per Sale），也就是說從玩家付費的金額乘上特定百分比作為分紅。

Motion 提供遊戲商及相關機構一個去中心化的追蹤功能，以便銷售員清楚得知他所推廣的特定遊戲的註冊玩家所創造的收入，讓遊戲發行商與銷售員之間可以透過平台的公正資料提供創造彼此互信。

也許單一銷售員的導入量並不高，但千萬以上玩家銷售員所共同創造的廣告效益是可以跟大型廣告渠道相提並論的。Motion 提供一個簡單又輕鬆的方法，讓玩家們能夠成為推廣夥伴從而賺取MTN收入。

4.4.2 共享遊戲玩家社群

Motion 上的用戶社群會免費分享給所有參與的遊戲發行商，這意味著永遠不會對遊戲發行商收取廣告費。Motion 旨在為遊戲發行商和遊戲用戶提供一個健康的生態系統，並且使用去中心化技術以確保 Motion 未來不會屬於任何大型平台或特定的遊戲公司。不論是透過 S 級遊戲、豐富的遊戲內容、可信任和高質量的遊戲資訊、限量版虛擬物品、遊戲點數折扣或其它功能，在 Motion 上所有被吸引來的玩家將會形成龐大的遊戲用戶群。

4.4.3 營銷活動及追蹤功能

在 Motion 上，不僅遊戲玩家可以使用 MTN 購買遊戲點數，遊戲發行商也可以使用 MTN 來取得玩家。

Motion 建立了幾個機制讓遊戲發行商可以低成本高效率的方式取得新玩家，比如說：

1. 在積分牆上發佈任務：遊戲發行商可以在 Motion 的積分牆上發佈任務，以激勵玩家完成一些遊戲中的任務。玩家完成任務後可以獲得一些 MTN 作為獎勵。
2. 尋找信任的廣告代理商：遊戲玩家的用戶數據將透過多種方式紀錄，如平均遊玩時間，平均支付金額和其他可用數據。每個廣告代理商都會在 Motion 上公歷史投放績效，並記錄他們為遊戲發行商獲取的用戶質量。

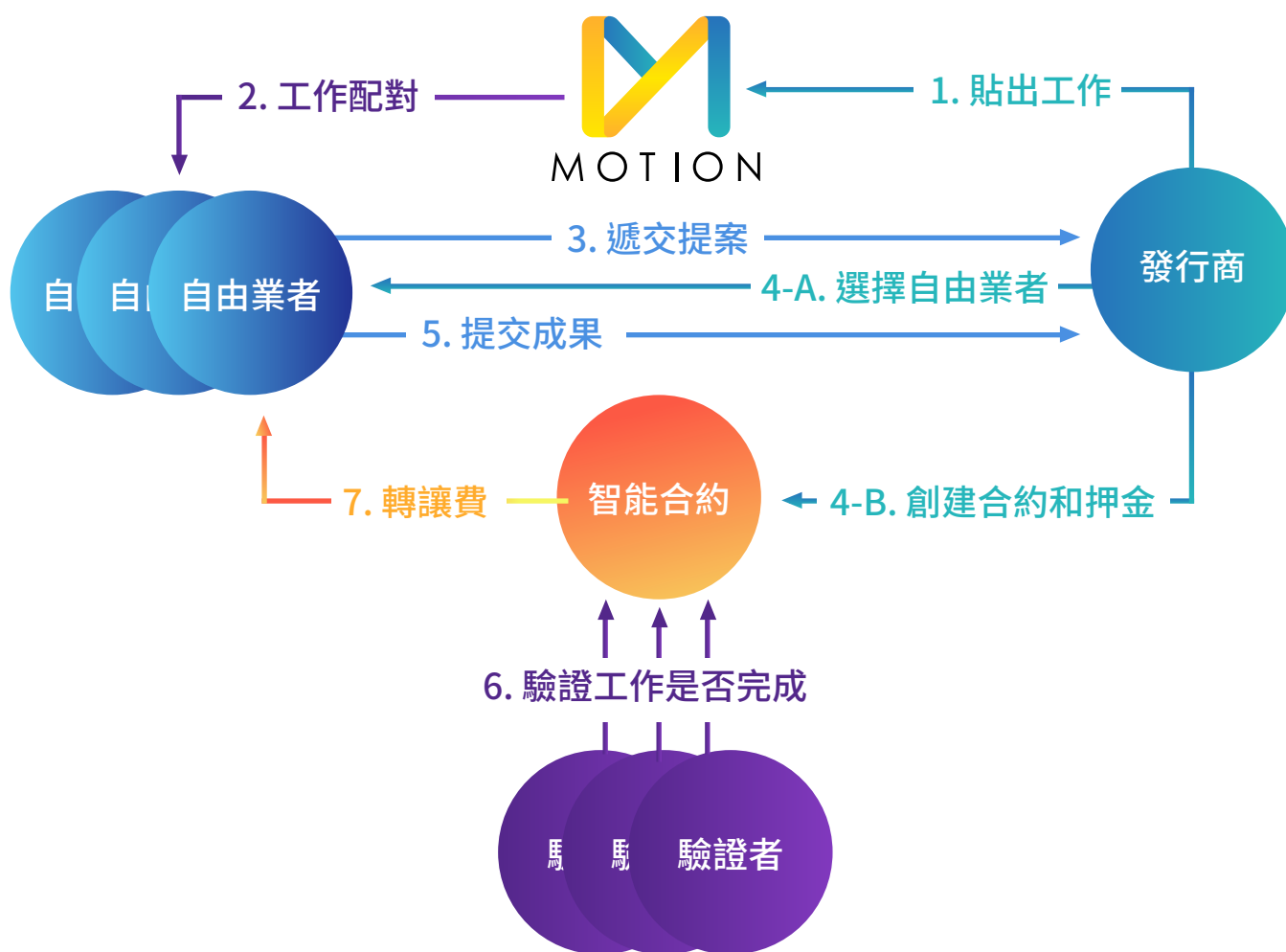
4.4.4 發佈及訂閱系統

一旦有玩家下載遊戲並成為該遊戲發行商的會員，該玩家就會自動訂閱這家遊戲發行商的資訊，並允許遊戲發行商在未來向該玩家發送消息，這讓遊戲發行商有了一個可以免費和玩家保持聯繫的管道，玩家可以因為垃圾郵件或其它原因自由取消訂閱。

4.5 遊戲菁英獎勵

Motion 支援遊戲發行商招募經驗豐富的自由職業者或個人工作室，來完成遊戲發佈的各種任務。根據不同的工作類型，會有多種的工作流程。

下圖是說明獎金計畫的通用流程運作原理：



4.5.1 去中心化的客戶服務

良好的客戶服務非常關鍵，若玩家的問題沒被解決，玩家很有可能會覺得沮喪而不再玩這個遊戲。在全世界招募使用不同語言的客服人員，對小型遊戲發行商來說是很大的成本。Motion 為遊戲發行商提供去中心化的客戶支援機制，來降低客服成本並獲得更高的客戶滿意度。

經過遊戲發行商認可成為客服人員的特定遊戲玩家，可以申請並向其他玩家提供有關遊戲的解答。只有被玩家選擇到的客服人員所送出的服務請求才能獲得 MTN 獎勵。

可能有一定比例的客戶服務問題只能由官方客服人員解決，在這種情況下，Motion 也提供雲端平台來招募有經驗的遊戲客服人員。遊戲發行商可以在 Motion 上獲取關於他／她在不同遊戲的客服經驗和其他玩家對該客服人員的評分。

4.5.2 遊戲本地化服務

遊戲本地化不僅需要翻譯成本地語言，更多是需要熟悉當地市場的文化，而將遊戲翻譯的工作外包給熟悉遊戲產業的人，在成本效率與品質上都會有更佳的效果。

4.5.3 封閉測試

來自最核心之忠實玩家的反饋對於遊戲開發者和發行商來說至關重要，遊戲發行商可以發佈並選擇在 Motion 平台上經驗豐富的玩家來當封閉測試人員。

4.5.4 美術設計

遊戲發行商可將廣告橫幅、遊戲中的活動或在其它行銷所需的美術設計工作外包給該發行地區的自由工作者或工作室，從而以低成本獲得最符合當地文化及設計感的廣告作品。

4.6 MTN保證貸款平台

透過 Motion 的保證貸款計畫，MTN持有者可以將 MTN 借給 Motion，並從 Motion 獲得利息，Motion保證貸款平台是為了確保 MTN 的供應量與流通性。Motion 將於每日給付利息，利率則每月在官方網站上公佈。Motion 將以 10%的平台服務費作為利息支付的來源，因此 Motion 的財務狀況將保持穩健。

4.7 對開發者友善的分發平台

在Motion平台上，遊戲開發者將可：

1. 通過Motion提供的基礎SDK、API等工具上線Motion分發平台，獲得流量支持。
2. 可以通過Motion提供的區塊鏈SDK，標準化智能合約開發區塊鏈遊戲，對戰遊戲。
3. 上傳遊戲衍生內容，獲得額外流量支持和MTN獎勵。
4. 使用MTN代幣激勵遊戲玩家，獲取高質量的種子用戶，對遊戲進行內測，獲得更多玩家支持。
5. 通過維護遊戲垂直板塊社區，培養用戶做問題答疑，節省運營成本。

4.8 快速整合及技術支援

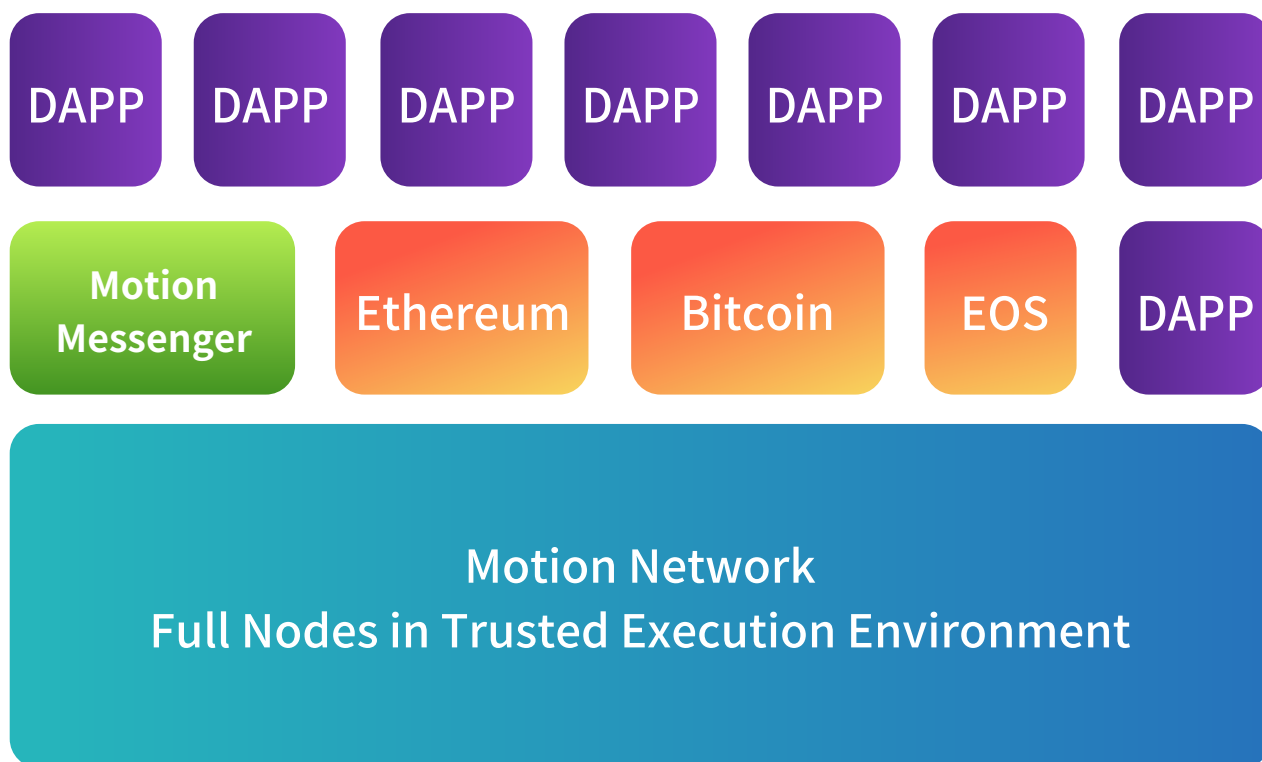
為了促進 Motion 社群的發展，Evatar遊戲平台現有的 1000 萬註冊用戶將被整合到 Motion，以便他們可以立即開始參與 Motion 社群挖礦。

遊戲發行商只需要花不超過一天的程式開發時間，即可完成與 Motion 的整合，然後可以利用單一登入（Single Sign On）、全球支付、多渠道廣告追蹤、直播，遊戲社群和其他48 項專為遊戲發行商設計的功能，大幅縮短遊戲上市、遊戲行銷和大規模接觸遊戲玩家的時間。

整合這些功能只需過去開發時間的10%，與以往平台服務費用加營銷成本的 25%，Motion 將向遊戲發行商提供文件和技術支援，以便簡化和快速整合。

5.Motion平台技術架構

5.1 基於mixin主鏈設計高性能遊戲化主鏈



Mixin提供了高性能和跨鏈的區塊鏈底層架構，其核心是利用處理器的可信執行環境TEE 來一定程度上確保代碼和數據的可信度與一致性。基於圖論和DPOS的技術解決方案來增強和完善網路的可信度。這是一個涵蓋移動端在內的各端打通各孤立區塊鏈的主鏈，提供相對於其他區塊鏈更豐富和開發者友好SDK 來共同發展這一生態。

5.2 智能合约

智能合約是自動運行在區塊鏈上的程式，可以根據預設的條件執行預設的動作。智能合約擴展了區塊鏈的功能，保證區塊鏈交易的公平性。合約代碼也是去中心化存儲的，每個節點都保存有同樣的可執行代碼，同時節點上有虛擬機，任意節點都可以運行代碼。智能合約的代碼執行結果由全網共同見證和確認。

Motion將會支持多種編程語言的智能合約，以滿足遊戲和資產交易的復雜場景需求。

5.3 分布式存儲

區塊鏈的本質是分佈式賬本，區塊內記錄的就是一筆一筆的交易。區塊自身大小有限制，節點也往往需要存儲所有的區塊數據。因此區塊並不是高效和成本低廉的數據存儲機制，大量的數據並不適合存儲在區塊內。Motion會基於IPFS提供分佈式文件存儲功能，包括遊戲內數據，視頻圖片等文件，都可以存儲在分佈式存儲中。無限制的分佈式文件存儲結合區塊鏈的不可篡改和時間戳證明特性，可滿足遊戲豐富的資產交易數據存儲需求，此外，還可以實現去中心化的CDN功能。

5.4 對開發者友好的SDK

為了讓遊戲方能快速使用區塊鏈和分佈式存儲服務，Motion會為各種終端提供SDK，支持多種編程語言和系統，實現遊戲方快速把資產，數據和程式邏輯接入平臺，涵蓋PC，Mac，Android，iOS等系統。

6. Motion代幣與發行計畫

6.1 關於 Motion代幣(MTN)

6.1.1 Motion代幣簡介

MTN是Motion平臺發行的統一數字貨幣，主要為了激勵並維護生態健康發展。MTN作為平臺性貨幣，是玩家和開發者獲得激勵的主要方式。作為數字貨幣，基於區塊鏈技術與每一位參與者身份綁定，且支持多種外部虛擬幣的兌換。

6.1.2 Motion代幣的優勢

基於ERC20代幣標準的MTN Token，可以在Motion的全遊戲平臺中使用，相比較傳統遊戲中的虛擬貨幣系統，MTN 具有更高的價值且可以長期持有存儲，玩家通過維護社區和平臺可獲得MTN的激勵，在平臺與社區價值提升之後用戶可以通過MTN價值提升享受到為平臺帶來的權益。

MTN Token作為平臺的唯一數字貨幣，永不增發，平臺會拿出整體利潤的20%不定期回購MTN。

MTN對於用戶有唯一性，支持平臺間流通，即使對某一款遊戲不再感興趣，也可以將收入的虛擬資產兌換成MTN Token，獲得收益。

6.1.3 Motion代幣的產生機制

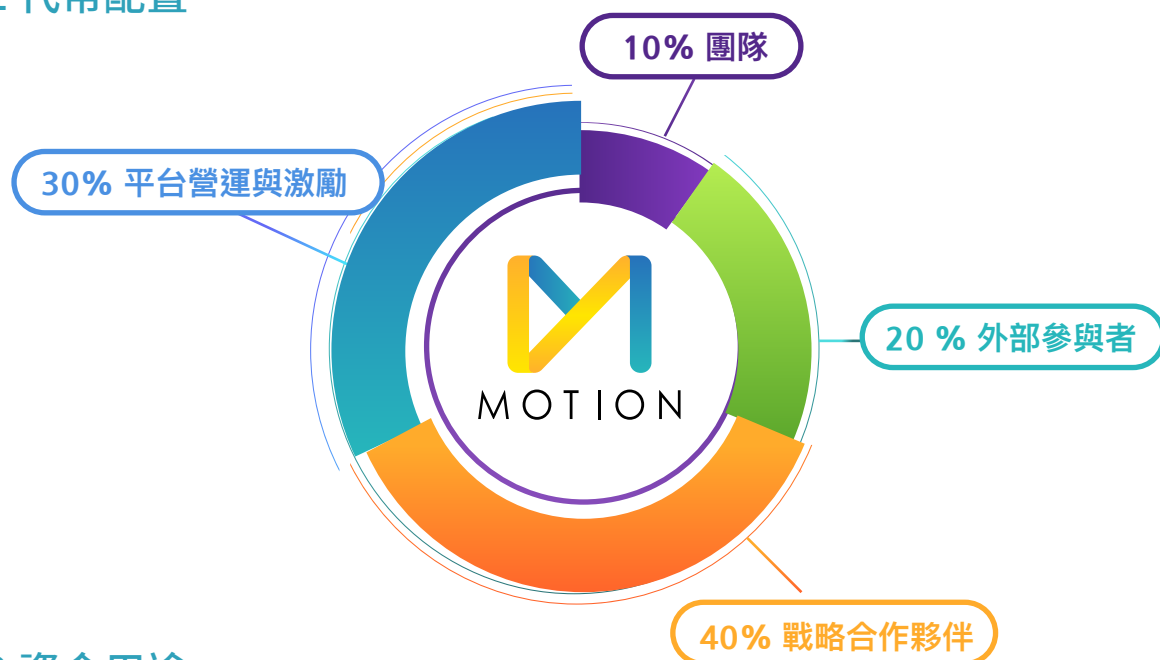
1. 用戶在社區產生的良性行為，可以分配Motion幣。
2. 遊戲開發者上傳遊戲至平臺，可免費獲得Motion幣。遊戲內容評分，產生衍生內容，可獲得更多獎勵的Motion幣。
3. 支持遊戲廠商購買Motion幣，對玩家參與遊戲或其他良性行為進行激勵。
4. Motion發行MTN作為Motion項目的代幣，並不定期回購，作為對MTN代幣持有者的獎勵。
5. Motion平臺上的遊戲可以發行遊戲代幣，作為穩定的遊戲幣參與到各個遊戲中。這些價值穩定的遊戲幣，可以在不同的遊戲之間轉換；同時，平臺還提供代幣交易中心，可以讓遊戲參與者自由兌換。

6.1.4 Motion Token的消耗

1. 玩家觀看，讚賞特定內容時需要消耗代幣。
2. 玩家參與部分遊戲，使用去中心化對戰平臺時需要消耗對應的代幣。
3. 用戶使用交易所購買物品消耗代幣。
4. 用戶購買部分遊戲服務使用代幣。
5. 遊戲開發者發布任務需要消耗對應的代幣。

6.2 Motion代幣發行計畫

6.2.1 代幣配置



6.2.2 資金用途

代幣發行期間的所有資金將用於 Motion 的開發、行銷和運營，並分配到不同的功能項目中。



50% 取得遊戲代理權

做為授權金以及預付分成支付給合作夥伴，讓更多的遊戲加入 Motion。



20% 用於營銷推廣

廣告和取得新用戶的預算



20% 用於開發

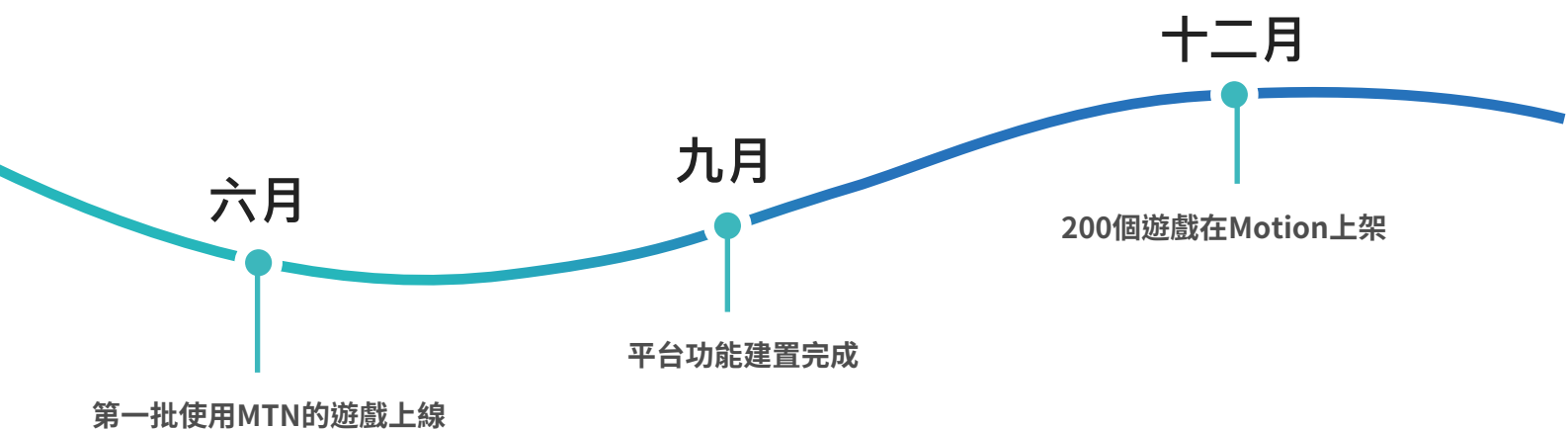
開發 Motion 平台及區塊鏈技術。



10% 用於運營

Motion 上現有遊戲的轉移和 Motion 平台運營的相關費用

7. 2018 年的時程及專案里程碑

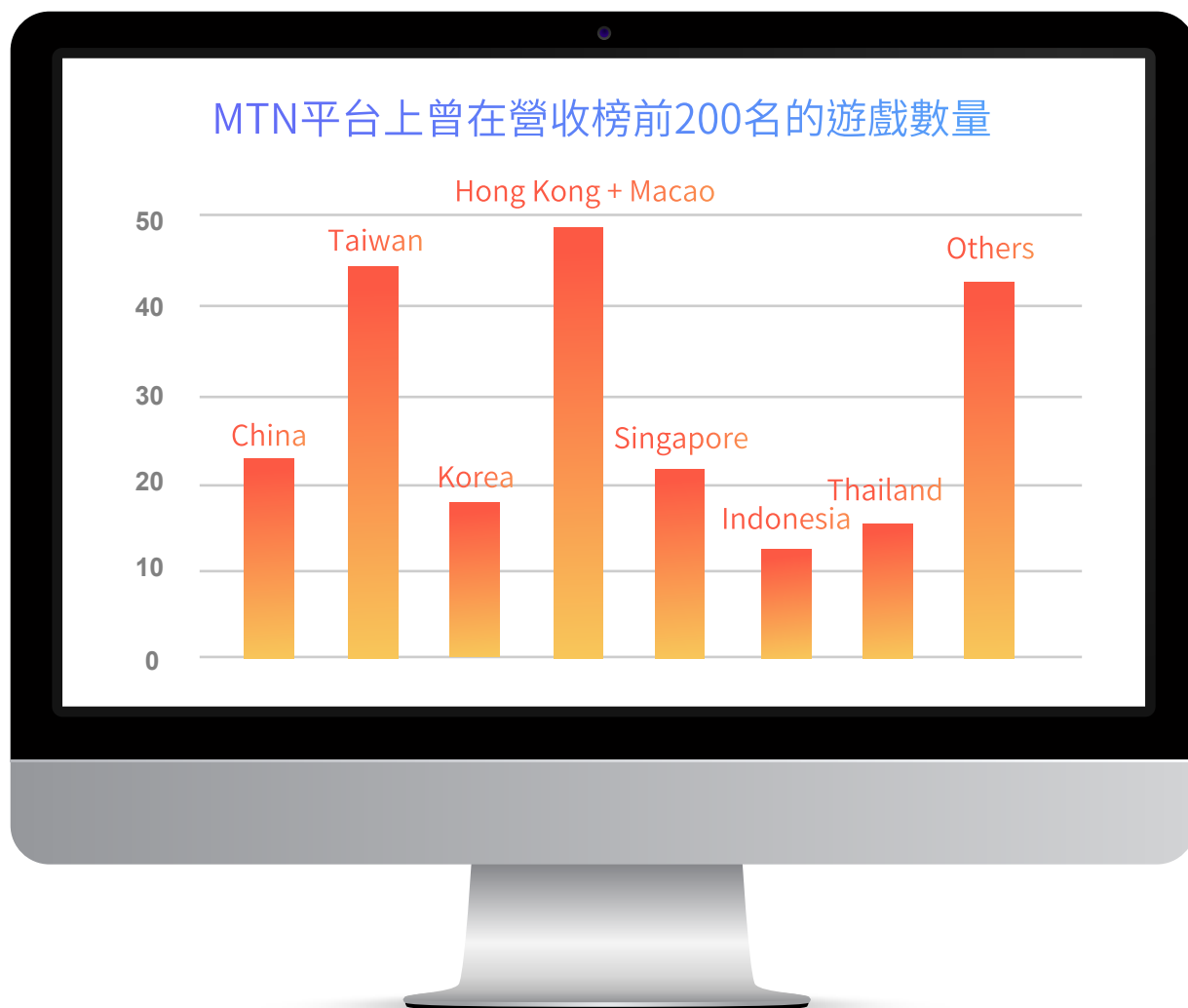


7.1 Motion熱門遊戲

熱門遊戲將在 Motion 平台上採用 MTN 作為遊戲點數及其他虛擬寶物購買使用的貨幣。



* 手機遊戲市場中，營收榜前 10 名的手機遊戲佔了總營收的 56.2 %



* 手機遊戲市場中，營收榜前 10 名的手機遊戲佔了總營收的 90 %

前往網站觀看完整遊戲列表：

<https://evatargames.com/gamelist.htm>

8. 總結

Motion是一個「由有五年成功發行經驗的手機遊戲發行商，為手機遊戲開發商/發行商與玩家設計，提出現有問題解決方案的最佳平台」，其願景在於解決手機遊戲開發商、發行商以及遊戲玩家遭遇的種種挑戰，為遊戲玩家創造一個不同於以往的，不僅能擺脫現今的惡性循環，甚至還能啟動開發商、發行商與玩家三者間良性向上循環的遊戲環境，並透過這些方式解除手機遊戲產業的發展瓶頸，迎來下一波爆炸性成長。

為了達到此願景，Motion融合區塊鏈技術的各項核心應用，除提供各種能面向遊戲開發商與發行商的需求、解決其營運上挑戰的各種特點之外，也為玩家創造出能鼓勵更多分享互動，提升其遊戲體驗的社群互動與獎勵機制。

在 Motion 團隊的 150 名成員的不懈努力、以及目前許多遊戲發行商的支持之下，Motion勢必將能實現上述願景，成為新世代的區塊鏈手機遊戲平台，為投資人、遊戲開發商/發行商、以及遊戲玩家創造最大的價值與利益。

9. 核心團隊暨合作夥伴

9.1 Motion核心團隊介紹



Iris Hsiao 蕭伊婷

CEO



作為 Evatar 集團的創辦人兼CEO，她是 Evatar 成為亞洲大型遊戲發行公司的推手，Evatar現在擁有 1000 萬不重複裝置註冊玩家的遊戲平台以及 7000 萬美元以上的年收益。在創辦 Evatar 之前，她創辦並擔任台灣領先的網頁遊戲發行公司 Cube Magic Inc. 的董事長兼執行長。



Tom Lim 林鍾赫

副總裁



Tom 是 Motion 的副總裁。他在網路、手機遊戲領域、數據分析以及 FDS 業務擁有 12 年的職涯經歷，專精於手機遊戲的授權取得及行銷，他一直是公司在全球性業務成功推展的關鍵人物，他同時擔任 Evatar Korea 的執行長，他的經驗不僅涵蓋遊戲運營及行銷，也涉獵其它科技及相關業務的面向，他將持續創造Motion在全球的優越成績。



Sam Kuo 郭信義

技術長



Sam 是 Evatar 的技術長，他具有多年大規模分佈式系統設計，企業應用程式及多媒體串流解決方案的經驗。作為技術顧問，曾替大型企業，例如日本的 NTT DoCoMO 和韓國的三星，提供產品的專業建議。



Albee Liu 劉鎧瑜

商務副總經理



Albee 是 Evatar 的商務副總經理，也是領導 Evatar 產品全球化的關鍵人物之一。陸續與 NetEase, Inc.、Loong Entertainment、Perfect World Co., Ltd、Giant Interactive Group Inc.、Ledo Interactive CO., Ltd. 等大型遊戲公司合作。



Ken Wu 吳建鋒

首席UI/UX Officer



Ken 是 Motion 的 CXO。他擁有超過 10 年的電影和視覺設計專業經驗，且擁有開發行動裝置前端 UI/UX 分析經驗，概念構建方面經驗豐富。憑藉出色的技術，他陸續獲得 ROI Festival 的優勝，電子商務和移動應用卓越獎，台灣服務產業獎以及推動未來商業發展的電子獎等獎項。



Charlie Chen 陳臣儀

技術總監



Charlie 是擁有多多年大型企業分散式系統經驗的 IT 專業人員，在 IBM 軟體/支援和服務交付團隊擁有 10 年經歷。並擁有在亞洲區高流量低延遲遊戲系統中擔任運營經理的多年經驗。擁有紐約大學計算機科學碩士學位。

9.2 Motion合作夥伴簡介



免責聲明：本白皮書僅供討論，Evatar Co. Ltd. 不保證本白皮書中所達成結論的準確性。

Copyright © 2018 Evatar Co. Ltd.