



**FoundGame**

新一代游戏平台模式开创者

**白皮书**



# 目录

1. 项目概述	03
2. 摘要	03
3. 引言	03
4. SWOT分析	09
5. FoundGame方案	10
6. FoundGame的核心包括四个部分	12
6.1 基于区块链技术的加密数字货币激励生态	12
6.2 基于区块链的防盗版机制	12
6.3 游戏作品版权众筹生态	13
6.4 IP版权认证和交易生态	13
7. Token介绍	14
7.1 平台经济系统	14
7.2 Token的功能与价值	15
7.3 POWG挖矿	16
7.4 POW挖矿	16
7.5 Token的分配比例	18
8. 未来规划	19
9. 关于我们	20
9.1 投资机构	21
9.2 投资顾问	22
9.3 行业顾问	23
9.4 合作厂商	25



## 1. 项目概述

FoundGame, 是一个去中心化的、基于区块链的一站式游戏分享平台(覆盖内容发布、版权众筹、IP 交易等)。

FoundGame, 和有趣的人一起创造游戏。

## 2. 摘要

FoundGame, 是一个基于区块链技术的研发、运营、发行为一体的社区平台, 拥有自己的货币FGC, 会整合游戏发行、游戏宣传、游戏评测、bug反馈、玩家评论、玩家推荐、反盗版等直击行业痛点的元素为一体, 并利用区块链技术解决游戏行业问题, 优化游戏圈生态, 并为参与者及游戏社区生态做出贡献的人提供奖励和回报。

## 3. 引言

世界游戏平台领域目前被苹果、GooglePlay、STEAM三大巨头占据市场主导地位, 以STEAM为例, STEAM平台创始人Gabe Newell在2016年公布的福布斯榜单中, 因STEAM平台的强势吸金能力, 使其个人坐拥41亿美元身家, 位列美国富豪榜第134位。

与此同时, 中国内地市场也逐渐开始形成自己的游戏平台圈, 腾讯、360、小米、华为等多家平台相继登场, 各家争鸣。在此之中TAPTAP平台上线未到一年, 已突破千万用户量, 市场占有率超出预期。在如今游戏市场日渐趋于完善的环境下, 游戏创作者的收入较之前确有大量提升, 目前中国内地地区已超过美国, 达到1789亿人民币即261亿美元, 成为全球最大游戏市场。



## 中国游戏用户规模



中国游戏市场持续爆发，截止到2016年年底，中国游戏用户已逾5.66亿人。

## 全球游戏产业分布图





但即便游戏圈日渐完善，却仍有不足。比如：传统游戏平台上专利仍然只属于少部分人，绝大多数游戏创作者依然是弱势群体。

主要表现在以下几个方面：

### 1、游戏制作者付出大量的精力和时间开发游戏，却无法得到相对等的报酬，多数情况下不得不依靠运气。

随着市场竞争的加剧，一款游戏获得收益的周期越来越长，从之前的有游戏Demo就能收到发行商交付的预付金，到如今的游戏正式版完成后还需进行预测且达到一定的用户量，期间还会给出针对游戏的大量非专业、只为噱头的修改调试意见。当然，它一方面加剧了游戏创作的竞争，提高了游戏的品质，另一方面也让游戏更加的快销化，低俗化，鲜有经典的出现。同时也促使了大部分新进的、拥有初心的独立游戏制作人在努力研发几个月新游戏后血本无归的情况时有发生，最终只能无奈选择离开游戏制作圈。而即便最终新游上线，游戏制作者从开始制作到有收入的“收入真空期”或可长达两三年，等同创业，收益无法保障。





## 2、现有平台的推荐制度、推荐规则、排行榜规则，对独立制作人，尤其是新人极度不友好。

目前几乎所有游戏平台都还是以编辑推荐和排行榜为主，推荐资源掌握在编辑手中，僧多粥少，大部分推荐和流量资源流向少数头部作品以及某些被特殊照顾的作品。普通制作者的新作品很难获得流量，等待推荐资源成了小概率中奖事件。关键在于，推荐规则不透明，特别国内大部分游戏平台推荐都倾向于充值类游戏，导致制作者制作游戏考虑最多的问题并不是游戏性而是怎么设计盈利性让玩家内购充值，从而致使整个游戏市场恶性循环。以玩家的角度来说，就是——游戏越来越不好玩但却越来越烧钱。至此，游戏创作已经不再只是一件纯粹的事情，匠心无法保持，甚至劣币驱逐良币。

而排行榜机制更成为大多数游戏厂家恶性竞争的“现形记”：恶意刷榜、刷单自购等行为让独立游戏开发者无缘任何上榜机会。更有甚者，某些游戏公司对其名下已有的作品进行换皮（即：在不变更已有游戏的游戏性，游戏主线的情况下只更换美术、游戏外观）、改名，然后再上线游戏，刷单刷榜，形成一个恶性循环，从而导致很多真正优秀的作品无法得到推荐和收入。





### 3、盗版猖獗，各种破解分享网站篡改游戏后提供免费破解版下载，导致正版销售数量降低，制作者收入减少。

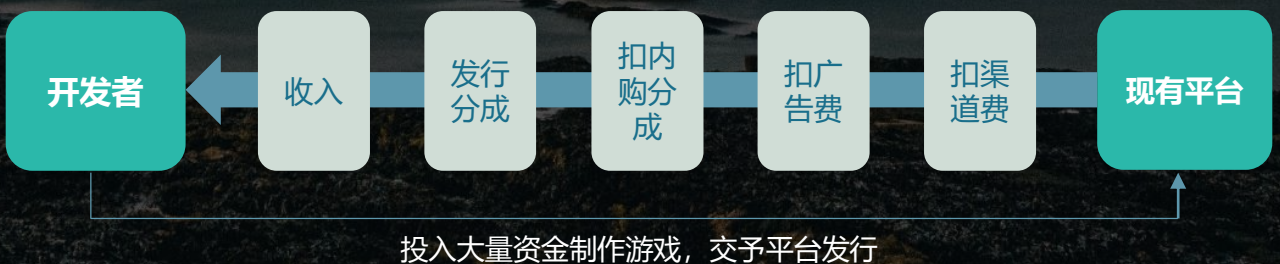
目前很多国内游戏破解平台在破解游戏包后植入广告甚至木马程序，然后提供免费破解版下载，致使玩家游戏体验非常差，导致玩家在正版游戏评论区谩骂差评。

盗版行为不仅直接影响了游戏收入，还给游戏口碑带来了灾难性的打击。



### 4、平台抽水比例过大，玩家所付出成本过高，间接导致盗版横行，制作者收入过少。

目前大部分平台和作家的分成比例接近 1:1，这是建立在扣除渠道运营费和其他费用的情况下，而游戏中关于玩家的内购收入甚至广告收入是另算为 55 分成。最终制作者拿到手的收入，可能还不到玩家所付出的四分之一。





## 5、游戏社区精品内容严重缺乏，玩家与开发者之间无法良好沟通

玩家社区被各种灌水内容，5毛宣传内容，谩骂内容长期霸占，玩家无法从社区获得真正价值的内容，开发者也无法在社区同玩家进行良好的沟通。



## 6、现有中心化平台审查过于严格，游戏创作受限严重

考虑到政策风险方面的原因，以及最近公布的版号问题，现有绝大多数游戏平台都对游戏内容进行严格审查，并且还需要游戏制作者能提供版号。除去版号所需花费的费用，单纯的去申请一个版号的总流程都能让一个小制作人望而怯步，所以很多制作人都把作品低价出售给发行公司，使得制作人自己的最终收益甚微，无济于下一款游戏的研发。

另外一方面，游戏内容的审查上很多敏感词汇，血腥暴力的画面被直接和谐，甚至在申请版号的时候，一些带有英文的词汇都不能出现，这让一些游戏专用英文缩写名词很尴尬。平台为求自身不被处罚，在审核游戏时候会加强标准，从而导致一些本应该合规的内容，由于平台的自我阉割问题变得不再合规，需要进行修改，大大浪费开发者的精力和创造力。



## 结论

综上所述，部分独立游戏开发者前期因为资金不足，又加上目前已经没有预付金机制的情况下，很多优秀的游戏作品都夭折腹中。而当游戏推出正式版后，现有传统游戏平台也存在大量问题，游戏开发者们要花非常多的时间在线上各大平台这块。特别是安卓开发者，对接不同的平台的不同人，不同平台的不同SDK，还得忍受各种不合理的分成比例，这就是“渠道为王”，中心化的平台必定是“我的地盘我做主”，而开发者们只能忍气吞声，苦不堪言。

而玩家们，则希望能花最少的钱玩到自己喜欢的游戏，支持自己喜欢的游戏制作者，获取游戏相关精品的内容，更希望能参与到自己看好的游戏众筹中去。

总而言之，目前的游戏平台存在诸多问题，无论是制作者还是玩家，都期盼出现新的平台改变现状。

区块链技术的出现，为解决这些问题提供了几乎完美的方案，FoundGame 因此应运而生。

## 4. SWOT分析

根据我们对自身的了解及市场现状的分析，我们进行了全方位的SWOT分析，以客观的角度来面对当前处境，扬长避短，为自身确立方向，为今后平台的发展提前防备危机。



### 优势 Strength

- 全球范围内首家以区块链技术打造的游戏发布平台
- 首家去中心化的以用户为基础的游戏互动平台
- 以优质内容产出为方向的运营理念
- 厂商资源丰富运营及市场经验充足



### 劣势 Weaknesses

- 2017年2月刚刚立项的新平台
- 开发者联动需一步步建立完善
- 玩家分散于外部平台需逐步宣传



### 机遇 Opportunities

- 开发者在传统中心化平台中遇到诸多问题
- 玩家对优质内容的兴趣与渴望
- 开发者与玩家对优质服务的选择倾向
- 区块链技术对平台性质与发展方向的技术加持



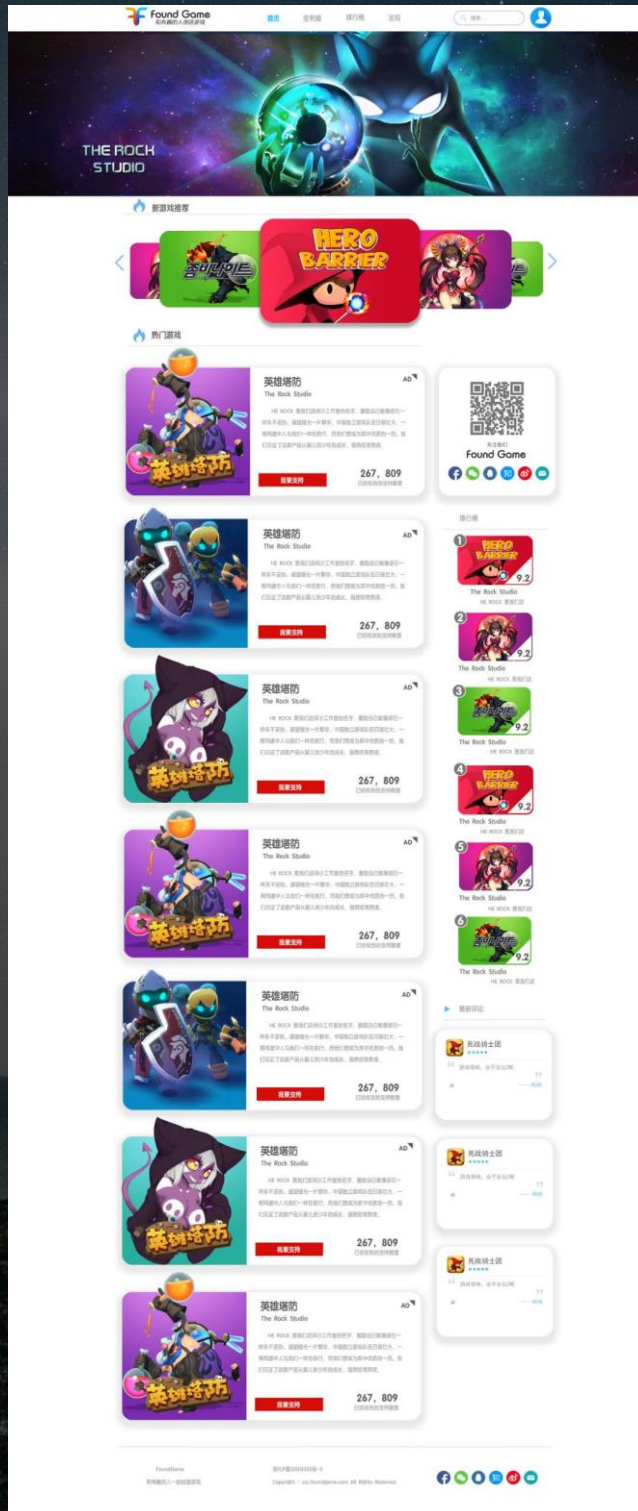
### 威胁 Threats

- 传统平台对新平台在市场上的挤压
- 传统平台与新平台陷入除内容之外的资本竞争



## 5. FoundGame方案

FoundGame提供基于智能合约的虚拟数字货币游戏产品认购、份额转让、版权交易、分红等服务。



目前，FoundGame平台beta版，已为部分独立游戏开发者提供了发行游戏等问题的解决方案，入驻产品正稳步增长。



## 社区模型



## 技术架构

FoundGame旨在为玩家提供一套基于智能合约的、去中心化的、支持多端使用的、安全公平的游戏社交平台

### Stage 1.

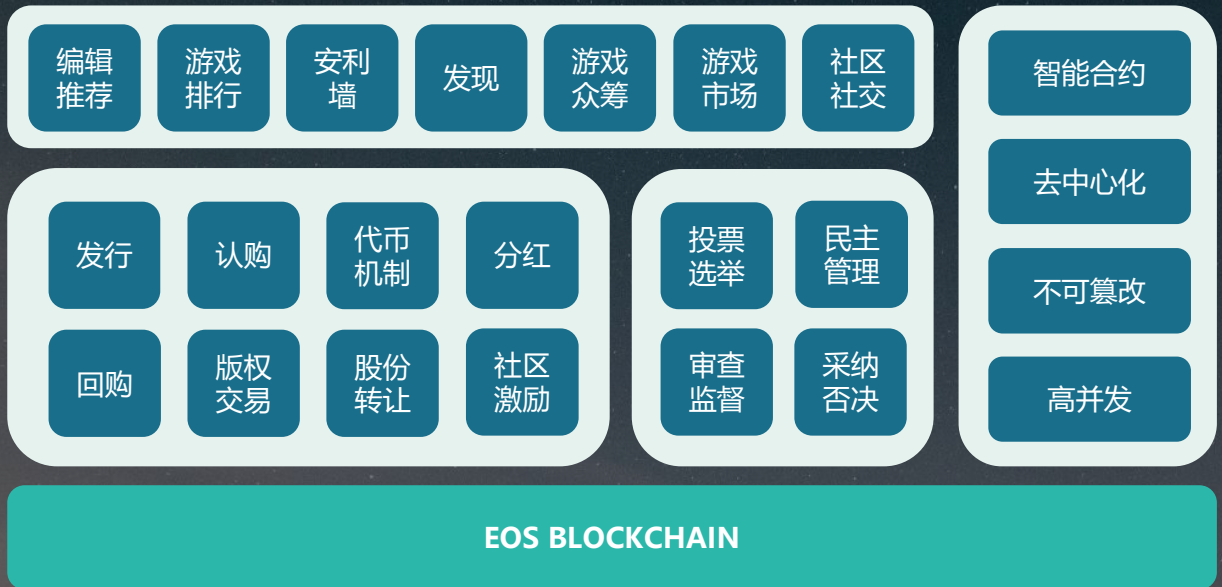
FoundGame 第一阶段在技术架构上将采用轻客户端模式，使用者不用运行以太坊节点，得益于FoundGame自创的Gocloud云节点服务，使用者便能在各个终端上对自己的以太坊区块进行操作，大大增强了用户的操作体验





## Stage 2.

待EOS正式上线后，FoundGame计划在EOS区块链上重构，使之成为完全去中心化的游戏社区平台。



## 6. FoundGame的核心包括四个部分：

### 6.1 基于区块链技术的加密数字货币激励生态

FoundGame的游戏开发者通过创作游戏来获得FGC(FoundGame的代币)，整个过程由开发者开发行为、读者投票等非平台因素而决定，规则公开、透明。

FoundGame，为优质游戏开发者提供奖励，为筛选发掘优质游戏内容的用户和传播者提供奖励，用代理人制度，防止社区水化和无效内容的管理。

同时玩家优秀的评测文章、攻略文章或者游戏相关的衍生作品在他们能得到大部分玩家有效点赞后也同样能够获得FoundGame的奖励。

### 6.2 基于区块链的防盗版机制

基于区块链的共识机制，防篡改性，我们提出一种有效解决游戏破解盗版问题的方案。平台以这种方式，可以收取游戏委托方的费用，并奖励保存数据的对等方。



### 6.3 游戏作品版权众筹生态

一部作品即一次创业，一部作品即一个项目。好的作品，能够创造出巨大的价值。

FoundGame通过设计众筹生态，完美解决游戏开发者前期收入真空煎熬期。而玩家或者投资者，则可以通过参与作品前期的代币投资，支持自己看好和喜欢的作品，从而获得作品后期的收益权。

同时，如果制作人想要全版权开发运营自己的作品（如游戏音乐、游戏周边、动漫化、影视化等），亦可在平台上启动众筹，顺利获得足够资金，达成梦想。

#### a、发行游戏众筹，周期短，收益快

FoundGame，会引入尚未发行的优秀游戏以FGC投入的方式分配该游戏所获收益，让用户参与投资获得游戏上线的部分收益权，并在FoundGame上流通兑换。

#### b、制作游戏众筹，长线投资，与游戏共成长

FoundGame，会根据用户需求，调研优秀团队，在游戏制作初期就让用户参与进来，让有想法的独立游戏人获得资金支持，用户和玩家可以用FGC参投的方式成为游戏制作的参与者和后期获利者。

#### c、游戏发行透明公开，保证游戏创作者和投资人的权益

FoundGame，会将平台上所有发行的游戏的销售记录，游戏内购记录信息都记录在区块链上，不可篡改。从而解决创作者不会因为平台的暗箱操作致使游戏购买数据减少而导致收入减少，同时也解决了游戏的投资者不会因为游戏创作者瞒报销售数据使其无法获得相应的投资回报的问题。

### 6.4 IP版权认证和交易生态

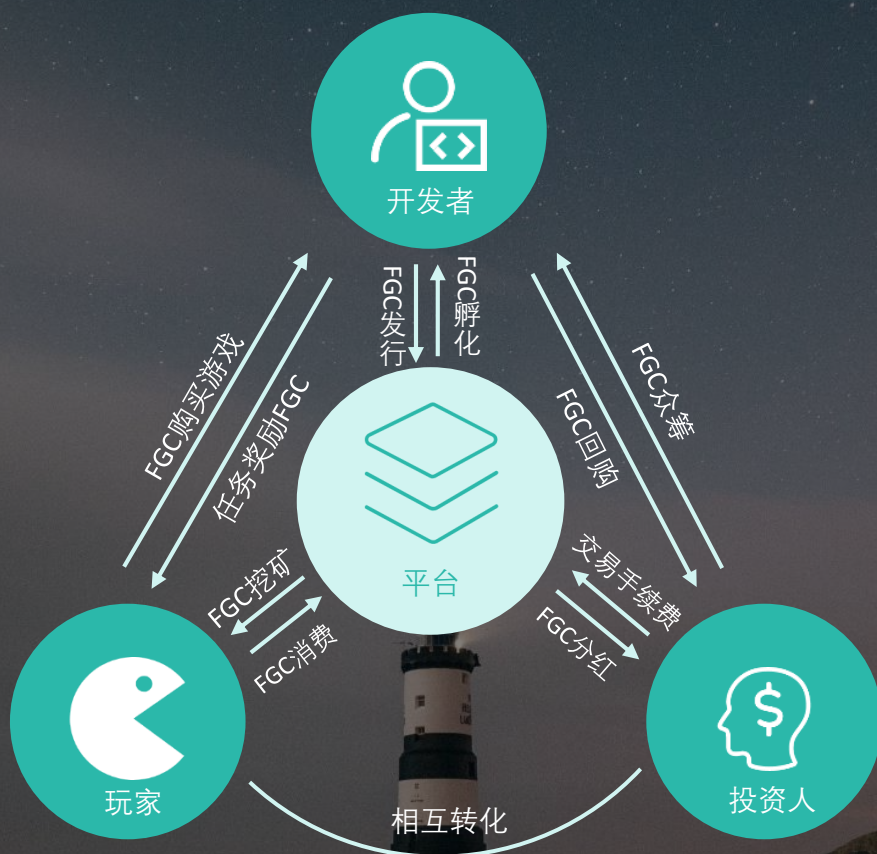
通过区块链技术，可完美解决版权混乱和纠纷等问题，一旦上线，无法篡改，链上时间戳证明版权归属。同时，亦可直接在线上完成相关版权交易。



## 7. Token介绍

FoundGame将发行统一代币，—FGC (FoundGameCoin) 以激励并维护生态健康发展，通过FGC使社区多个参与方之间形成循环生态。FGC是FoundGame生态系统的本地货币，基于以太坊ERC20的代币标准，待EOS主网上线后，代币将全部转换到EOS上。

### 7.1 平台经济系统



**玩家：**游戏作品的终端用户，将成为FoundGame生态下参与者，玩家在平台与游戏的每一次互动如下载、评论、推荐等都会增加自己的贡献指数，根据相关算法得到对应FGC收益。同时，持有和使用FGC也能获得特权购买、参与社区活动等权益。

**开发者：**游戏制作者，在FoundGame生态中摆脱对渠道的依附，仅需要专注游戏作品本身。创作出优良的作品发起众筹就一定会获得玩家与投资人支持，为开发过程提供资金保障。待游戏发行时更可使用FGC“一键推广”通过平台工具与玩家提高产品曝光度，同时智能合约也为游戏版权与IP提供了保障，不会遭到盗版的侵害。

**投资人：**持有或使用FGC为游戏众筹，是为了获得收益。FoundGame闭环生态圈保障了FGC作为各方价值流转的唯一性，且有限量发行与回购政策作为支撑，可以预见FGC的价值会愈来愈高。



## 7.2 Token的功能与价值

FoundGame打造了完整的生态闭环以保证FGC能够良性循环



### 1、使用价值

游戏玩家：玩家使用FGC代币获得FoundGame专属服务，如优惠购买游戏、支持游戏、攻略与评测。

游戏开发者：使用FoundGame的相关数据服务和工具将消耗FGC代币；在FoundGame上发布游戏将消耗FGC代币；参与社区管理、展示和推广自己的游戏消耗FGC代币

### 2、投资价值

数字货币投资者：投资人可使用FGC获得投资特权，如购买游戏作品相关版权、参与游戏众筹获得游戏利润分成。

### 3、回购

FoundGame平台每个季度会以FoundGame平台净利润的50% 回购FGC，并进行公示销毁，减少TOKEN 总量。

可以预见，FoundGame平台在不断壮大的过程中，对FGC 的需求量会不断升高，但FGC总量会不断减少。因此，单个FGC 价值将不断升高。



### 7.3 POWG挖矿

基于石墨烯的steem运用品味证明机制 (Proof of Taste) 无疑开辟了先河，国内也有yoyow在探索有效流量证明机制 (Proof of Flow) 的可能性。

FoundGame, 独创POWG (Proof of Game) 智能挖矿算法。

游戏的整套流程，创作、发行、宣传、评测、玩家反馈都能创造FGC，整个过程由游戏作者、玩家等非平台因素而决定，规则公开、透明。

游戏作者，只要创作出玩家喜欢的游戏，就能获得收入，同样，玩家只要玩游戏，为游戏做出贡献，也能获得代币奖励。

POWG算法总供应量为 3亿4百万枚，通过 POWG 挖矿算法产生，每365天最多产出5000万枚。具体获得公式如下：

$$\text{REWARD}[X] = \text{DAILY\_RATING\_BUDGET} * \frac{\text{CONTRIBUTION}[X]}{\sum \text{CONTRIBUTION}[X]}$$

### 7.4 POW挖矿

FoundGame除了POWG挖矿机制之外还留下了传统的POW挖矿机制，我们将推出自主研发的游戏挖矿硬件，通过在我们设备上玩游戏来挖矿。

POW算法总供应量为 3亿4百万枚，每365天产出减少25%，随着时间的推移获取难度越来越大。

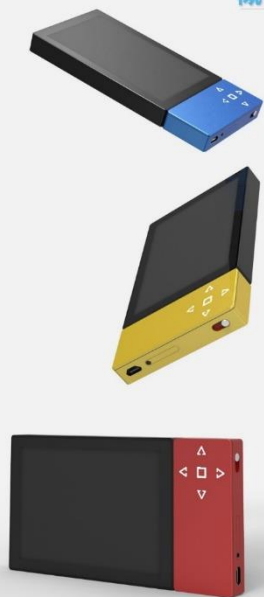
FoundGame 的POW挖矿机制是对传统的矿机挖矿一次革新。

FoundGame将会推出自研电子宠物掌机，机身采用铝合金外壳CNC工艺，内置高性能主板与标准MQTT物联网协议，所有数据实时联网运算。同时掌机本身即为矿机，玩家在FoundGame掌机的游戏过程即为挖矿，游戏数据通过游戏规则组合收集变成多阶虚拟数据直接上链，游戏过程是积攒算力的唯一方式，每日准点会根据算力的大小来分配每日的FGC数量。

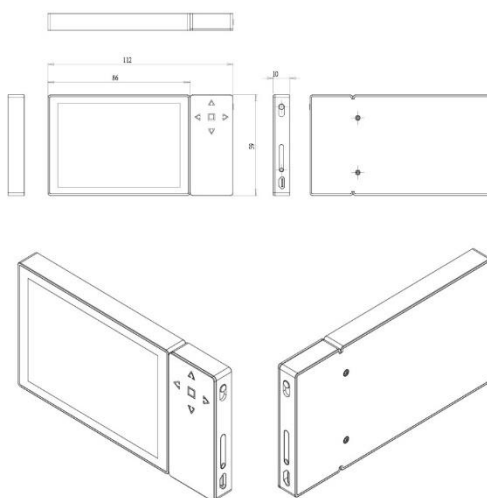
FoundGame掌机原型设计已完成，将在2018年第二季度正式在天猫与京东平台开启众筹。



概念设计图



模具设计图纸



电子宠物





## 7.5 Token的分配比例

总计Token: 1,600,000,000

团队 / 20%，锁定期为三年，每半年解锁1/6。

早期投资人 / 6%，投资完成即发放50%，3个月后发放剩余50%。

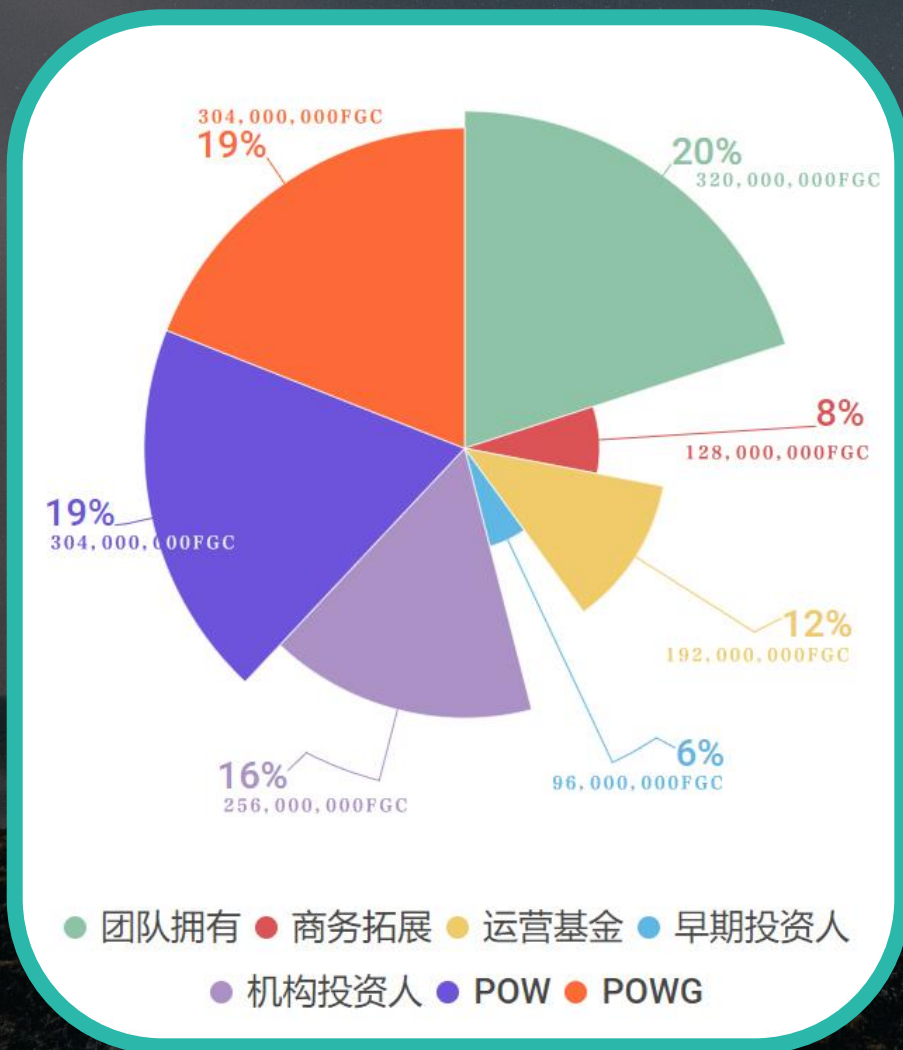
机构投资人 / 16%，投资完成即发放50%，3个月后发放剩余50%。

商务拓展 / 8%，用于平台成员发展、行情调研、市场营销等。

运营基金 / 12%，用于平台建设、安全保障、监管督导与法律事务等。

POWG / 19%，由全体社区用户贡献度产生。

POW / 19%，由自研矿机挖矿产生





## 8. 未来规划





## 9. 关于我们

FoundGame创始团队成员皆拥有多年游戏行业从业经验，了解国内游戏市场，运营及产品现状。创始人团队成员的游戏从业履历为团队本身附加了国内一线游戏厂商资源，如完美世界、网易、搜狐畅游、空中网等上市游戏公司；同时FoundGame团队本身又兼具多年区块链投资经验，将最直接有效的结合国内游戏市场与区块链技术，打造以优质内容创新为主体的颠覆性游戏发布平台。



石磊  
创始人

连续创业者，区块链投资人，  
超14年游戏行业从业背景



李晔鹏  
联合创始人

FoundGame运营负责人，5年区  
块链投资经验，7年电商及游  
戏运营经验



卜振伟  
联合创始人

FoundGame技术开发负责人，  
平台架构师，3年早期区块链  
研究者



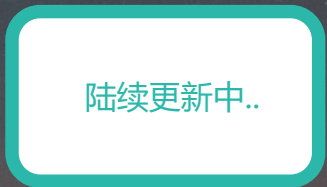
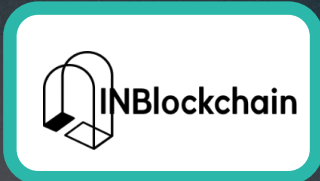
黄琪  
联合创始人

数据运营专家，3年电商运营  
经验，3年游戏社区运营经验



## 9.1 投资机构

以下机构投资了我们，极大的助推了本项目的成长





## 9.2 投资顾问

以下投资顾问给我们提供了咨询帮助，我们将携手同行



**赵笔浩**

福祿网络联合创始人



**老猫**

BigOne CEO



**许宇萱**

麦奇CEO



**孙永刚**

维基链创始人



**戴跃**

域名资本创始人



**金京国**

惊世资本联合创始人



**超级君**

币信COO



**Jayden**

CollinStar Capital创始人



**陆续更新中...**



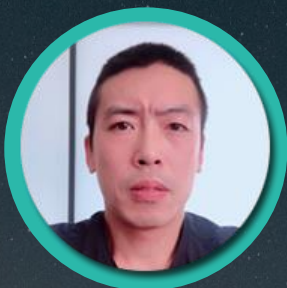
### 9.3 行业顾问

游戏行业资深人士作为我们的行业顾问，使项目落地一往无前



**石鑫**

基乐游戏创始人



**陈宇**

独立游戏发行人



**林赫家**

WEFUN电竞创始人



**马鉴**

AstroReality创始人



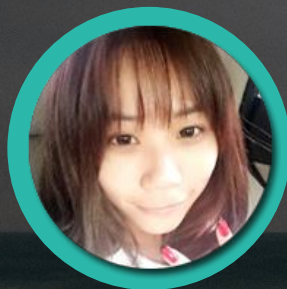
**徐沫**

《魔神坛斗士》制作人



**丁雷**

完美世界海外市场总监



**黄名之**

37玩市场总监



**包玉华**

《诛仙》程序总监



**程威**

方块游戏副总经理



### 9.3 行业顾问

游戏行业资深人士作为我们的行业顾问，使项目落地一往无前



**陈子干**

紫龙游戏营销副总裁



**何方**

中青宝端游副总裁



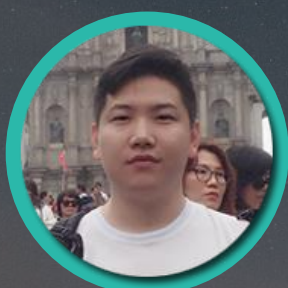
**陈鹏**

中青宝游戏运营总监



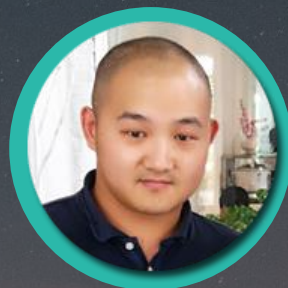
**李超**

斧子科技商务总经理



**李夏**

腾讯游戏运营负责人



**孙凯**

畅游云端创始人



**王焯**

完美世界海外副总经理



**伏洁**

触控科技市场总监



**陆续更新中...**



## 9.4 合作厂商

以下厂商与我们合作多年，常年保持品牌及重点市场项目合作

**完美世界**  
PERFECT WORLD

 **福禄网络**  
FULU NETWORK

 **腾讯游戏**  
Tencent Games

 **紫龙游戏**  
ZILONG GAME

**HERO**<sup>®</sup>  
英雄互娱

 **空中网**  
kongzhong

 **网易游戏**  
游戏爱好者

 **爱游戏**

 **畅游**  
changyou

**CMGE**  
中手游

 **昆仑游戏**  
KUNLUN.COM

 **中青宝**  
zqgame.com